

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales Rabat- Souissi

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE
MASTER
SPECIALITE: ECHANGES INTERNATIONAUX ET OMC**

SOUS LE THEME :

**Thème: L'insertion commerciale internationale du Cap-
Vert : obstacles, stratégies et mode d'insertion**

Préparé par : DA SILVA LOPES José Carlos

Encadré par : Mr. MAANINOU AMAL - Professeur à la faculté des sciences
juridiques économiques et sociales Rabat - Souissi

Membres du jury:

Président :

Mr. MAANINOU Amal - Professeur à la faculté des sciences juridiques économiques
et sociales, Rabat - Souissi

Suffragant :

Mr. GABOUNE B. - Professeur à la faculté des sciences juridiques économiques et
sociales, Rabat - Souissi

Novembre 2012

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail spécialement à:

Ma mère, ma sœur, Mon défunt père ;

Mes fils, ma nièce Jorgeth et Sangueve ;

Mon amie Viviana pour ses soutiens et encouragements ;

Et enfin toute ma famille et mes amis.

Remerciements

Je tiens à exprimer mes sincères remerciements et ma profonde gratitude au professeur MAANINOU Amal qui a bien voulu assurer la direction de ce travail avec patience et disponibilité et pour ses conseils et encouragements.

Tous mes remerciements vont aussi à l'endroit de tout le corps professoral du Master Echanges internationaux et OMC, aux personnels de l'administration de la faculté des sciences juridiques économiques et sociales-Soussi et à l'Agence Marocaine de Coopération Internationale.

Je présente également mes remerciements à toutes personnes ayant contribué directement ou indirectement à la réalisation de ce travail.

Table des matières

<i>Dédicaces</i>	1
<i>Remerciements</i>	2
Table des matières	3
Liste d'abréviations	5
Introduction générale	7
Chapitre I : Présentation générale de l'économie du Cap-Vert : les spécificités géographiques, économiques et les atouts du Pays	10
Introduction	10
Section 1- les spécificités géographiques, économiques et commerciales du Cap-Vert ...	10
Paragraphe 1 – les caractéristiques géographiques et des infrastructures	10
Paragraphe 2- Spécificités économiques et commerciales du Cap-Vert.....	14
Section 2- Atouts et opportunités du Cap-Vert	21
Paragraphe 1- Les atouts naturels et culturels	21
Paragraphe 2- Les avantages ayant rapport à la gouvernance, aux rapports avec la diaspora et à la mobilité	24
Conclusion.....	26
Chapitre II- Les obstacles à l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert	27
Introduction	27
Section 1- Les obstacles physiques et liés aux infrastructures	27
Paragraphe 1- Les contraintes de la taille du marché	27
Paragraphe 2- l'insularité : un obstacle au commerce extérieur et les externalités au Cap-Vert	35
Section 2- Les obstacles touchant l'offre exportatrice et le climat des affaires	41
Paragraphe 1- La faible diversification des exportations et des partenaires commerciaux.....	41
Paragraphe 2- Les obstacles liés au climat des affaires.....	47
Section 3- Les obstacles commerciaux internationaux	52

Paragraphe 1- La progressivité des droits, les pics tarifaires et les MNT	52
Paragraphe 2- Les obstacles commerciaux internationaux et les exportations du Cap-Vert ...	58
Conclusion.....	63
Chapitre III- les stratégies et le mode d'insertion commerciale internationale du Cap-Vert	64
Introduction	64
Section 1- Les mesures visant l'insertion commerciale internationale.....	64
Paragraphe 1- les partenariats stratégiques	64
Paragraphe 2- Les réformes visant l'amélioration du climat des affaires	68
Section 2- La promotion des exportations des services internationaux	68
Paragraphe 1- les services touristiques et des transports.....	69
Paragraphe 2- les services offshoring.....	71
Conclusion.....	72
Conclusion générale	74
Références bibliographiques	76
Liste d'annexes	81

Liste d'abréviations

ACP- Afrique caraïbes et pacifique

AFD- agence française du développement

AGCS- Accord Général sur le commerce des services

AGOA- African Growth and Opportunity Act

AMGI- Agence multilatérale de la garantie des investissements

APE- Accord de Partenariat Economique

ASA- aéroports et sécurité aérienne

BAD- Banque Africaine du Développement

BNT- Barrières Non Tarifaires

BM- Banque Mondiale

BOP- Business Process Outsourcing

CAF- Coût, Assurance et Frais

CCA- Commission du Codex Alimentarius

CCI- Centre du Commerce International

CEA- Commission Economique des Nations -Unies

CEDEAO- Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CEPII- Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

CIPV- Convention internationale pour la protection des végétaux

CVT- Cap-Vert Télécom

ENAPOR- Ports de Cap-Vert

FAB- Franco A Bord

FAD- Fonds Africain de Développement

GATT- General Agreement on Tariffs and Trade

IDE- Investissements Directs Etrangers

IFRI- Institut Français des Relations Internationales

MNT- Mesures Non Tarifaires

NPF- Nation la Plus Favorisée

OIE - Office international des épizooties

OMC- Organisation Mondiale du Commerce

OMD - Objectifs du Millénaire pour le Développement

ONU- Organisation des Nations Unies

OTC- Obstacles Techniques au Commerce

PAGE - Plan d'Action pour la Gouvernance Electronique

PEI- Petites Economies Insulaires

PIB- Produit Intérieur Brut

RDO- Règles D'Origine

R&D- Recherche et Développement

SAU- Superficie Agricole Utilisée

SPS- Sanitaires et Phytosanitaire

TACV-Transports Aériens du Cap-Vert

TIC- Technologies d'Informations et Communications

TSA- Tout Saut les Armes

UE- Union Européenne

UNESCO- Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la culture

Résumé

Le Cap-Vert se présente comme une Petite Economie Insulaire, très ouverte à l'extérieur. En effet, parmi les principales spécificités géographiques, économiques et commerciales on pourrait mettre en exergue d'une part l'insularité et l'éloignement ainsi que la petitesse de la population et d'autre part la primauté du secteur des services, le déficit de la balance commerciale ainsi que l'importance des transferts des émigrants, les investissements étrangers, l'aide internationale. L'insertion commerciale internationale de cette PEI est contrainte par de nombreux obstacles. Il s'agit, notamment, de l'impossibilité de réaliser des économies d'échelle, les surcoûts des transports dus à l'insularité et l'éloignement, de la faible diversification de l'offre exportable ainsi que certains obstacles commerciaux internationaux dont les mesures SPS, les OTC et les règles d'origine. Cherchant à remédier à ces obstacles et à améliorer les conditions de son insertion commerciale internationale, le Cap-Vert a fait recours à un ensemble de stratégies. Ainsi, cette insertion est fondée sur des partenariats stratégiques et l'exportation des services.

Abstract

Cape Verde is presented as a Small Economy Islander, very open to the outside. Indeed, among the main geographical, economic and trade could highlight one hand insularity and remoteness and smallness of the population and secondly the rule of the services sector, the deficit the trade balance and the importance of emigrant remittances, foreign investment, international aid. The insertion of the PEI international trade is constrained by many obstacles. It is, in particular, the inability to achieve economies of scale, the additional transport costs due to insularity and remoteness, low diversification of exportable supply as well as some international trade barriers which SPS, TBT and rules of origin. Seeking to overcome these barriers and improve the conditions of its inclusion in international trade, Cape Verde has made use of a range of strategies. Thus, this insertion is based on strategic partnerships and export service.

Mots clés: Cap-Vert; Insertion Commercial; Obstacles, Stratégies

Introduction générale

Comme toute Petite économie insulaire (PEI), le Cap-Vert se développe à travers ses rapports avec le monde. L'insertion économique internationale d'un pays constitue un sujet d'une importance indéniable. Dans une économie mondialisée, les Etats sont en quête d'une insertion réussie sur les plans commercial et financier. Le Cap-Vert cherche à s'insérer dans l'économie et les affaires internationales. Le développement de cette PEI très ouverte est fondé sur la nécessité d'une insertion dans l'économie mondiale, à travers une spécialisation axée sur les secteurs des services et l'attractivité des IDE. Cette volonté croissante de l'archipel à s'insérer d'avantage dans le commerce international n'échappe pas à certaines contraintes et difficultés. Ces obstacles sont de nature à influencer la dynamique de cette insertion. Les objectifs généralement recherchés et les impacts attendus de cette insertion semblent en relation étroite avec ces obstacles dans la mesure où il pourrait y avoir un souci de dépasser ces obstacles et ces derniers sont également en mesure d'influencer ces objectifs et leurs impacts. Dans ces conditions, la mise en lumière de ces facteurs et les contraintes affectant la participation du Cap-Vert au commerce international pourrait apporter des contributions importantes au développement des connaissances dans ce domaine.

Partant de l'hypothèse que ces différents obstacles découlent de certaines spécificités de la géographie et de l'économie capverdienne ainsi que le contexte actuel caractérisant le commerce et la finance international, il s'avère utile de décortiquer et de démontrer quelles sont ces véritables entraves qui rendent plus difficile l'insertion internationale de l'économie capverdienne. De cette manière, l'objectif principal de ce travail est d'essayer de recenser, vérifier, appréhender et rendre plus intelligible ces contraintes. On pourrait ainsi souligner que la mise en valeur du caractère permanent de l'insularité, de l'étroitesse du marché ainsi que d'autres contraintes et leur mesure devraient permettre la mise en œuvre de politiques de compensation, afin d'atténuer le poids de ces obstacles. De cet fait, nous nous fixons donc pour objectif de tenter de saisir la nature de ces obstacles et de découvrir la façon dont le Cap-Vert cherche à y faire face. Dans ce contexte, il s'avère nécessaire de se demander quels obstacles doivent être surmontés afin d'améliorer la participation du Cap-Vert dans le commerce international ? Dans quelle mesure de nouvelles tendances du commerce international telles que la décomposition du processus de production, les nouvelles tendances à la relocalisation, les nouvelles formes de protectionnisme, constituent-elles des entraves à l'insertion commerciale et financière internationale du Cap-Vert ? Que faut-il pour que le

commerce et les affaires internationales deviennent des motrices du développement et la croissance au Cap-Vert ? Comment le Cap-Vert entend agir sur ces contraintes et améliorer les conditions de son insertion ?

En vue d'apporter quelques éléments de réponse à cette problématique, la démarche suivante a été retenue : Il convient de commencer par une présentation générale de la géographie, de l'économie, du commerce extérieur ainsi que des atouts dont dispose ce pays. Dans le premier chapitre, nous allons donc mettre en exergue l'insularité, les spécificités économiques et les atouts sur lesquels le Cap-Vert pourrait bâtir son insertion.

Ensuite, dans un second chapitre, nous allons mettre en lumière les obstacles ainsi que les difficultés structurelles de compétitivité liées aux caractéristiques propres de cette PEI. Il s'agit ici de montrer que l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert semble en relation étroite avec certains facteurs dont : la taille de son marché, la distance qui le sépare de ses partenaires commerciaux, l'état de la technologie, ses dotations de facteurs déterminant les conditions de ses échanges. Notre préoccupation au cours de ce chapitre sera d'analyser le bien-fondé de ces constations en s'appuyant sur la théorie économique, l'expérience internationale ainsi que certaines statistiques économiques et des échanges extérieurs de ce pays. Cette mise en question nous permettra de déterminer l'importance de l'insularité et l'étroitesse du marché intérieur sur le développement des échanges extérieurs du Cap-Vert. De plus, une attention particulière sera accordée aux contraintes découlant de l'offre exportatrice, du faible diversification des partenaires commerciaux ainsi que le climat des affaires. En outre, on va aussi discuter les obstacles ayant rapport aux politiques commerciales de certains partenaires commerciaux du Cap-Vert.

De même, pour remédier à ces contraintes et améliorer les conditions de son insertion commerciale internationale, le Cap-Vert a fait recours à des stratégies et un mode d'insertion. A ce stade, la mise en relief des mesures visant l'insertion commerciale internationale ainsi que la promotion de l'exportation des services internationaux semble nécessaire. C'est l'objet du troisième et dernier chapitre.

Chapitre I : Présentation générale de l'économie du Cap-Vert : les spécificités géographiques, économiques et les atouts du Pays

Introduction

Au long de ce chapitre, il s'avère nécessaire de présenter les différents aspects géographiques, démographiques, économiques et commerciaux du Cap-Vert en vue de fournir tous les éléments nécessaires à la compréhension de l'analyse qui suivra. On verra aussi que le Cap-Vert en tant qu'un PEI très ouvert à l'extérieur, dispose de certains atouts lui offrant des opportunités au sein des affaires internationales. Ceci dit, au cours de la première section, on va présenter brièvement la situation géographique et des infrastructures ainsi que les spécificités économiques et commerciales, notamment, la croissance, les secteurs contribuant au PIB, les caractéristiques et la performance des échanges extérieurs. La section suivante abordera les principaux atouts et opportunités de l'archipel.

Section 1- les spécificités géographiques, économiques et commerciales du Cap-Vert

Il est indispensable de commencer par une présentation générale de l'économie Capverdienne en y intégrant la géographie et l'esprit insulaire qui l'anime tout en mettant en relief les caractéristiques économiques et commerciales.

Paragraphe 1 – les caractéristiques géographiques et des infrastructures

Le Cap-Vert est un archipel de 10 îles d'origine volcanique dont neuf sont habitées situé dans l'océan atlantique, à environ 500 kms aux larges des côtes du Sénégal d'une superficie de 4.033 km² pour une population résidente estimée à 513 000 habitants en 2010(Voir annexe 3)¹. La diaspora capverdienne s'élève à environ 800 000 personnes. Ceci dit, à l'instar de toutes les PEI, l'une des spécificités du Cap-Vert c'est sa petite taille démographique. Le tableau 1 présente quelques données nous permettant de rendre compte de sa taille géographique et démographique.

¹ Banque Mondiale, donnees.banquemondiale.org

Tableau 1- Quelques données de base sur la taille géographique et démographique du Cap-Vert

PIB	\$ 2,078 Milliards (2011) **
Pop.	533, 568 (Juillet 2012)
Superficie	4 033 Km²
Densité de Pop.	127,2 (2010)
Longueur des côtes	965 Km
SAU	11,41 %

Source: Economist Intelligence Unit, Country Report April 2011;

Concernant la géographie, le Cap-Vert est un pays insulaire avec orographie volcanique et des sols dégradés du fait des changements climatiques, de l'érosion et des pratiques agricoles. Outre la fragmentation et la dispersion du territoire, le pays est confronté à la petite taille de sa population et la rareté des ressources naturelles, ainsi qu'une manque d'eau et la fragilité des écosystèmes². Ces spécificités géographiques conduisent impérativement à la hausse du prix de l'énergie, de l'eau et des transports et donc un ralentissement de la croissance du marché intérieur. En plus, la production et la performance de l'agriculture sont fortement handicapées par ces contraintes.

L'une des principales caractéristiques de l'archipel est donc la fragmentation et la dispersion des îles ainsi que l'isolement. En fait, la distance entre le capital Praia située en l'île de Santiago et la deuxième ville du pays Mindelo situé en l'île de Sao-Vicente est d'environ 200 Km. La même distance sépare Praia du principal aéroport international se trouvant en île de Sal. A noter que chaque île garde ces spécificités géographiques et économiques (voir Annexe 1).

Les infrastructures de transports est d'une importance indéniable pour l'archipel, vu la fragmentation du territoire. Comme tous les pays insulaires, ils restent l'un des défis majeurs.

Le transport maritime est indispensable pour le pays étant donné sa situation archipélagique. Dans toutes les îles, on trouve des ports permettant l'accès maritime. Il y a neuf ports maritimes au Cap-Vert dont trois (Praia, Porto Grande et Porto das Palmeiras)

² ONU, "Rapport Information sur le processus De la Sortie du Cap-Vert de la Catégorie des PMA Au Secrétaire Général des Nations Unies", 2007, Page 7

assurant trafics internationaux. Les ports de Fogo, Brava et celui de Santo Antão ont des capacités limitées. Seulement les ports de Praia et Porto Grande ont des infrastructures portuaires nécessaires pour accueillir les porte-containers. La gestion des ports maritimes au Cap-Vert est assurée par une entreprise publique (ENAPOR). Malgré la croissance des trafics maritimes, l'efficacité des ports demeure réduite. La faible performance se vérifie, notamment au niveau du temps d'attente pour l'arrivée et le départ des conteneurs, ainsi que la lenteur au sein des administrations des douanes. L'expansion et la modernisation des ports au Cap-Vert sont une priorité. En plus, la réduction des coûts des transports et l'amélioration de la qualité et l'efficacité s'imposent. Il existe actuellement des projets d'expansion du port de Praia et celui de Porto Grande qui ambitionnent à être un port de transbordement au niveau régional³. L'annexe 2 nous permet de rendre compte des principales routes maritimes au Cap-Vert.

Le transport aérien joue aussi un rôle important vu l'isolement de l'archipel et le développement de l'industrie du tourisme. Le Cap-Vert dispose de quatre aéroports internationaux (Sal, Praia, Boa Vista e São Vicente) et trois aérodromes. Les aéroports de Fogo, Maio et São Nicolau assurent uniquement des trafics nationaux. Les aéroports sont gérés par une entreprise publique (ASA). Dans le même sens, la compagnie assurant le transport aérien demeure publique (TACV) malgré les tentatives de sa privatisation. De même, d'autres compagnies sont présentes dans le marché des transports aérien, tels que l'Alcyonair et le TAP. Le Cap-Vert présente un indice Herfindahl⁴ le plus élevé de tous les pays comparateurs sur le marché des transports aérien. Notons que les prix des transports aériens nationaux et internationaux au Cap-Vert restent élevés. De même, l'Etat subventionne énormément cette compagnie des transports⁵.

L'infrastructure routière au Cap-Vert a connu des aménagements importants. Par rapport aux autres pays similaires, le Cap-Vert a un réseau routier relativement dense. En

³ BRICENÖ GARMENDIA C. M., BENITEZ D. A., « As infra-estruturas em Cabo Verde : Uma perspectiva continental » AICD, août 2010, P. 7-8

⁴ Indice Herfindahl - est un indice mesurant la concentration du marché. Il est établi en additionnant le carré des parts de marché (généralement multipliées par 100) de toutes les entreprises du secteur considéré. Plus l'IIH d'un secteur est fort, plus la production est concentrée.

⁵ BRICENÖ GARMENDIA C. M., BENITEZ D. A., « As infra-estruturas em Cabo Verde : Uma perspectiva continental » *op. cit.*, , P. 10 -11

dépôt des avancés sur le plan du réaménagement des réseaux routiers, l'archipel doit investir et améliorer la compétitivité de ses infrastructures routières.

En ce qui concerne l'énergie et l'eau, le pays présente des difficultés en matière des prestations des services de l'électricité et de l'eau. Ceci résulte de la spécificité géographique et naturelle du pays qui, en plus de la fragmentation, est touché par l'inexistence et l'insuffisance de ressources naturelles. De cette manière, si le Cap-Vert a réalisé un niveau satisfaisant d'électrification, le déficit de l'offre de l'énergie demeure. En plus, le prix de l'énergie reste élevé. Les autorités cherchent à investir dans les énergies renouvelables en vue de remédier à l'efficacité technique et réduire la dépendance vis-à-vis des fossiles. La plupart des entreprises voyait dans le déficit de l'offre comme l'une des principales contraintes à leur fonctionnement et leur croissance⁶. L'ELETRA, l'unique entreprise fournissant de l'eau et de l'électricité dans l'archipel réalise de faibles performances. Ladite entreprise est gérée à travers un partenariat public/privé.

Enfin, le Cap-Vert a fait des progrès important en matière des TIC. Ainsi, le pourcentage de la population ayant accès à l'internet est passé de 5% en 2005 à 22% en 2009. Il occupe ainsi la deuxième place en Afrique Subsaharienne, derrière l'île Maurice. La part de la population utilisant le téléphone portable est passée de 17% en 2005 à 69% en 2009. Depuis les années 2000, l'archipel a introduit une série de réformes dans le secteur des TIC. A titre d'exemple on peut mentionner l'adoption de la nouvelle loi sur les télécommunications, en 2005, mettant fin au monopole de Cap-Vert Télécom (CVT). L'agence nationale des télécommunications a vu le jour en 2006. En 2007 on allait assister à l'avènement d'une nouvelle compagnie de télécommunication, T + télécommunication, l'une des principales concurrentes de CVT. Dans le même sens, d'autres mécanismes ont été mis en place. Il s'agit notamment du NOSI (Nucleo Operacional da Sociedade da Informação : En français, Centre Opérationnel pour le System de l'Information) ainsi que « *la maison du citoyen* » visant à promouvoir la gouvernance électronique. Les principaux défis du Cap-Vert en ce qui concerne les TIC sont le renforcement de l'accès et la réduction du coût de l'acquisition et d'usage des TIC. Ainsi, si le Cap-Vert est doté des TIC modernes, l'accès reste bas à cause du faible pouvoir d'achat, de l'étroitesse du marché, de l'insularité réduisant ainsi la concurrence

⁶ BRICENÖ GARMENDIA C. M., BENITEZ D. A, « As infra-estruturas em Cabo Verde : Uma perspectiva continental » AICD, *op. Cit.*, P. 15-17

et les tarifs restent élevés⁷. Les TICS restent une infrastructure vitale pour un pays insulaire comme le Cap-Vert pour construire des routes virtuelles pour faciliter la liaison entre les îles.

Le Cap-Vert consacre une partie importante de ses ressources au développement des infrastructures. En 2006, ces dépenses représentaient 15% du PIB. La moyenne des dépenses annuelles en infrastructures au cours des années 2000 s'élèvent à 147 millions de dollars, où la moitié est dédiée au secteur des transports. L'énergie se situe en deuxième place suivie de l'eau et assainissement⁸. Le poids de plus en plus important des investissements dans le secteur des transports, énergies et eau et les TIC reflète les caractéristiques géographiques du pays. Donc, vu la nature insulaire, l'isolement et les rapports étroits de l'archipel avec l'extérieur, il s'avère indispensable la mise en place et la modernisation des infrastructures tout en facilitant les échanges et améliorant l'efficacité et l'efficacités des transports entre les îles et le trafic international.

Après avoir mis en relief la situation géographique et celle des infrastructures de cette PEI, il est important de discuter les spécificités touchant l'économie et le commerce.

Paragraphe 2- Spécificités économiques et commerciales du Cap-Vert

En dépit des vulnérabilités sur le plan géographique, l'économie capverdienne a présenté un dynamisme et des performances non négligeables. Le secteur des services constitue le moteur de la croissance, dans la mesure où il représente les trois quarts de l'économie. Quant aux performances du commerce extérieur, la balance commerciale est structurellement déficitaire et les transferts de la diaspora et l'aide extérieure contribuent largement à financer ce déficit.

Concernant la structure de l'économie, le secteur des services constitue la principale composante de l'économie. Il s'accapare les trois quarts du PIB. Le tourisme apparaît comme le moteur dynamique de l'économie. Il absorbe la partie la plus importante de l'emploi, en apportant une forte contribution pour la production interne et pour la croissance économique. Quant à l'agriculture et la pêche, elles représentent une part réduite. Le secteur des manufactures n'a jamais constitué un secteur important. En effet, le secteur de l'industrie,

⁷ *Ibid*, P. 18- 21

⁸ BRICENÖ GARMENDIA C. M., BENITEZ D. A., « As infra-estruturas em Cabo Verde : Uma perspectiva continental », *op.*, cit, P. 22-23 et 27

cherchant des débouchés extérieurs pour des activités de sous-traitance, dans les activités manufacturières (chaussures, habillement, électrotechnique), sa part dans le PIB ne cesse pas de diminuer. A noter également la part de plus en plus grandissante du secteur de la construction dans le PIB. Sa part dans le PIB est passée de 7,7% en 2004 à presque 10% en 2006. Ceci s'explique notamment par le développement des bâtiments et des immeubles d'hôtelleries et touristiques et aussi par les programmes d'investissements publics mis en place⁹.

Le tableau ci-dessous retrace la composition du PIB par secteur d'activités. On observe que le commerce et les services sont les deux secteurs fondamentaux de l'économie capverdienne.

Tableau 2 : Le PIB par secteur d'activité 2010- 2011 (en %)

	2010	2011*
Services	74,3	75,9
Agriculture et pêche	9,2	8,4
Indust., énergie et construct.	16,5	15,7

Source: the World fact book (* - estimations the World fact book)

L'analyse de la structure de l'économie capverdienne nous permet d'avancer que la composition du PIB rassemble à celle des pays postindustrielle, à l'exception de l'infrastructure technologique qui la caractérise. De cette manière, le secteur des services constitue le pionner principal de la croissance du PIB. Actuellement, sa part s'élève à 70% au détriment de la stagnation de l'industrie et la diminution de la part de l'agriculture et pêche, principalement au cours des dix dernières années.

Pour certains auteurs, les performances macro-économiques du pays au cours de ces dernières années sont satisfaisantes étant donné les contraintes et les vulnérabilités caractérisant le pays. Le taux de croissance du PIB est passé de 6,1% en 2001, à 4,3% en 2004, à 10,1% en 2006, à 8,6% en 2007. Autrement dit, une croissance moyenne de 5,7% entre 2000 et 2005¹⁰ et 7% entre 2004 et 2007¹¹. Par la suite, la croissance du PIB a été de

⁹ DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", 2009, Page 11

¹⁰ Ibid. P.12.

6,1% en 2008, 4,0% en 2009, 5,6% en 2010 et 5,6% en 2011¹². Quant aux évolutions du PIB au prix courant, il est passé de \$ 561 675 616 en 2001 à \$ 1 578 917 790 en 2008. Le PIB par habitant est passé de \$ 1 262,4 en 2001 à \$ 2 098 en 2010¹³. Ces performances affichées a permis au pays d'être élevé au pays de revenu moyenne (PRM) en 2007 par une résolution de l'ONU. Donc, le Cap-Vert a quitté le groupe des pays les moins avancés et passe ainsi à être considéré comme un pays de revenu intermédiaire.

Pour ce qui est des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), le principal outil utilisé pour déterminer les progrès d'un pays, le Cap-Vert présente des résultats satisfaisants grâce, notamment aux retombées de la croissance et les politiques sociales. A souligner que le pays a déjà réalisé 4 des 7 OMD et attendra probablement tous les objectifs de l'OMD, sauf sur le plan de l'environnement, vu les progrès réalisés ces dernières années. Le Cap-Vert est l'un des pays africains présentant les meilleurs indicateurs sociaux. En effet, l'indice de la pauvreté a considérablement diminué en passant de 36,7% en 2000 à 24,7% en 2012. L'égalité du genre ainsi que l'universalisation de l'enseignement primaire sont réalisées. Par contre le Taux de chômage reste élevé à environ 17% de la population active. Dans le même sens, les inégalités persistent en se manifestant par un indice Gini de 49%¹⁴.

S'agissant de la politique budgétaire, elle tend à réduire le déficit budgétaire, à travers l'amélioration du rendement de la collecte fiscale et la rationalisation des dépenses publiques. Selon certains auteurs, grâce à cette politique, le déficit public a été ramené de 19,5% du PIB en 2000 à 6,3% en 2005, puis à 1,2% en 2008. Quant à l'endettement extérieur, il semblerait soutenable, en passant de 55% du PIB en 2005 à 41,5% en 2008. De même, la dette interne est passée de 33% du PIB en 2005 à 13,8% en 2008¹⁵. De son côté, les orientations monétaires cherchent à soutenir l'ancrage de l'Escudo à l'Euro et à mobiliser l'épargne des expatriés aux moyens de taux d'intérêt attractifs. De plus, il semble que la politique monétaire a éteint les objectifs fixés. Ainsi, on constate la maîtrise de l'inflation qui n'a jamais dépassé

¹¹ ONU « Rapport Information sur le processus De la Sortie du Cap-Vert de la Catégorie des PMA Au Secrétaire Général des Nations Unies », op. cit.,

¹² Institut national de statistiques- (www.ine.cv), 2012

¹³ Institut national de statistiques- (www.ine.cv), 2012

¹⁴ BAD, « République du Cap-Vert : Document stratégie-Pays 2009-2012 », Septembre 2009, Page 9

¹⁵ *Ibid*, P. 6

6% depuis l'an 2000. En outre, l'épargne de la diaspora a contribué à maintenir les réserves d'importations au-delà de trois mois.

L'insertion commerciale et financière internationale du Cap-Vert présente certains traits, parmi lesquels on peut mentionner le déficit de la balance commerciale et le rôle primordial du commerce des services, les transferts de la diaspora et l'aide publique au développement.

Le Cap-Vert comme tous les pays insulaires présentent un taux d'ouverture élevé. Ainsi, le taux d'ouverture a été de 75% en 2007¹⁶. Généralement, les PEI sont largement ouvertes à l'extérieur car l'ouverture leur donne l'accès au marché mondial tout en compensant l'insularité, l'isolement et l'étroitesse du marché intérieur¹⁷. Il s'agit d'une stratégie délibérée. Bernard Poirine parle de « *paradoxe insulaire* » en évoquant que « *l'isolement incite au repli, mais l'ouverture est indispensable à la croissance* »¹⁸. Donc, l'ouverture est nécessaire en permettant l'économie d'échelle et les gains de la spécialisation. Dans cette condition, le moteur est externe et le développement est forcément extraverti à travers l'exportation et d'autres ressources extérieures telles que l'aide et les transferts des émigrés.

La balance commerciale en générale est structurellement déficitaire. En particulier, la balance commerciale des marchandises est largement déficitaire dans la mesure où le taux de couverture ne dépasse pas 7%. Autrement dit, les exportations ne couvrent que le 7 % des importations. Ainsi, les importations constituent la principale composante du commerce extérieur puisqu'elles peuvent représenter 50% du PIB, alors que les exportations représentent 7% du PIB. Ces dernières restent fortement concentrées au tour des services. A titre d'exemple, les services représentaient 75% du total des exportations en 2005. En effet, à partir de 2001 les exportations des services a connu un développement très important. Il s'agit

¹⁶ *Ibid.*, P. 10

¹⁷ JACQUET P., NAUDET J.D., « Atouts et faiblesses des petites économies », *Antiane*, N° 65, mai 2006, P. 1

¹⁸ POIRINE Bernard, « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies d'outre-mer », *AFD*, N° 52, Novembre 2007, P. 16.

notamment des services liés aux transports aériens et les voyages liées au tourisme¹⁹. Il s'avère utile de présenter l'évolution de la balance commerciale.

Tableau 3 : Evolution de la balance commerciale (en Million d'escudos ; 1 Euro= 110 escudos)

Principaux indicateurs	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Import.	27 519	38 475	38911	47565	60119	62191	56214	61836	75146
Export.	1 261	1 347	1 575	1833	1552	2668	2946	3921	5397
Réexpo.	1 544	5 021	6 397	7956	7850	11158	11403	14618	18915
Taux de Couv.* (%)	4,6	3,5	4,1	3,9	2,6	4,3	5,2	6,3	7,2
Solde B. C.*	-26258	-37128	- 37307	-45732	58567	-59523	-53268	57915	-5389,8

Source : institut national des statistiques (www.ine.cv) * Concernent uniquement les exportations nationales

Il convient de souligner également que les exportations nationales des biens sont très faibles et peu dynamiques. De même, les réexportations sont plus importantes que les exportations domestiques. Les réexportations représentent 2/3 du total des exportations des biens. Parmi les principales marchandises exportées, on trouve celles résultant de l'industrie de la conserve, de la confection et des chaussures, et celles associées aux ressources naturelles piscicoles, comme le poisson et la langouste²⁰. S'agissant des importations, elles se composent essentiellement de produits alimentaires, de produits transformés et notamment de biens d'équipement et de produits énergétiques²¹.

Quant à la répartition géographique des échanges commerciaux du Cap-Vert, l'Europe apparaît comme le principal partenaire commercial. En fait, l'Europe s'accapare à elle seule plus de 75% du total des exportations et des importations réalisées par l'archipel, contre 2%

¹⁹ ONU, "Rapport D'Information sur le processus De la Sortie du Cap-Vert de la Catégorie des PMA Au Secrétaire Général des Nations Unies", op. cit., P. 9

²⁰ ONU, "Rapport D'Information sur le processus De la Sortie du Cap-Vert de la Catégorie des PMA Au Secrétaire Général des Nations Unies", op. cit. 2007, P. 9

²¹ *The Economist Intelligence Unit*

pour les pays de la CEDEAO²². Si on retrace l'évolution des partenaires commerciaux de l'archipel, on se rend compte de cette concentration. Pour les exportations, la part de l'Europe représentait 85,2% du total en 2000, en 2005 elle était de 76%. Ensuite, sa part s'élevait à 96,9% en 2009 et 94% en 2011. Par la suite, on trouve les Etats-Unis avec 21 % du total des exportations capverdiennes en 2003. Sa part va chuter en 2008 en atteignant 0,3, puis 0,68 en 2009 et 4% en 2011. Quant à l'Afrique elle a représenté 1,7% du total des exportations en 2000, 13% en 2004, 0,4% en 2010 et 1% en 2011²³.

En ce qui concerne les importations, la part de l'Europe s'est variée entre 67% et 81%. La part des importations en provenance des Etats-Unis s'est variée entre 7 et 19%. De son côté, l'Afrique contribue généralement à 3% des importations capverdiennes²⁴. Les principaux fournisseurs du pays en 2010 sont l'Espagne (54%), le Portugal (22%), le Maroc (7%) et l'Allemagne (3%)²⁵.

Il est important de signaler que les transferts des résidents à l'étranger, l'aide publique au développement ainsi que les emprunts internationaux participent largement à l'équilibre de la balance des paiements tout en finançant le déficit de la balance commerciale. En effet, leur part dans le PIB est environ de 10 %, alors que la part des exportations nationales représente 1,5 du PIB.

Enfin, sur le plan de l'insertion financière internationale, la mobilisation des IDE figurent parmi les principaux défis de la politique économique de cette PEI. Un ensemble de réformes ont été mises en place en vue de promouvoir les investissements et améliorer le climat des affaires. Les montants des projets approuvés ainsi que les flux d'entrée ont connu une évolution importante. En d'autres termes, les IDE presque inexistantes dans les années 90 se sont accrus considérablement ces dernières années. Le tableau suivant nous permet de rendre compte de cette dynamique.

²² DTIS, *“Cape Verde's Insertion in the Global Economy”*, op., cit., P. XVIII

²³ Institut national des statistiques (www.ine.cv).

²⁴ Institut national des statistiques (www.ine.cv).

²⁵ *The Economist Intelligence Unit*

Tableau 4- Evolution des IDE au Cap-Vert, 1999- 2007 (Millions Escudos CV)

Description	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Montants approuvés	2.533,9	10.122,6	2.022,6	4.473,6	4.548,6	4.329,2	22.186,8	44.768,1	126.587,0
IDE réalisés	5.995,8	5.034,4	1.562,7	4.517,2	3.276,4	6.037,8	7.231,4	11.484,1	10.377,6

Source : BCV- Bolletim de estatisticas de 2006 et 2008.

La plupart des IDE proviennent du Portugal, du Royaume-Uni, de l'Italie, et de l'Espagne. L'Angola est devenu aussi un grand investisseur à partir de 2007. Les investissements des émigrants restent importants. Ainsi, ils représentent 35% du total en 2007. Le tourisme demeure la principale destination des IDE contrairement au secteur des manufactures avec une part réduite.

Tableau 5- Flux des IDE par secteur d'activité 2002 et 2007 (en %)

Années	Tourisme	Industrie	Services	Commerce	Autres
2002	90,7	2,9	0,0	0,0	6,0
2007	63,0	0,0	18,0	12,0	7,0

Source : élaboré à partir des données de la BCV

Ce qu'il faut retenir des spécificités géographiques et économiques est qu'il s'agit d'une économie insulaire, d'une petite dimension où les infrastructures restent faibles. Sur le plan économique et commercial, le secteur de l'agriculture et de l'industrie demeurent faibles, tandis que le secteur des services et du commerce contribuent à environ 75% de la production nationale. En outre, à l'instar des PEI, le Cap-Vert présente une économie très ouverte à l'extérieur et dépend largement de cette ouverture.

L'économie capverdienne présente certains atouts et avantages comparatifs pouvant être transformés en opportunités et sur lesquels le Cap-Vert devrait chercher à tirer profit de son insertion commerciale et financière internationale. Ainsi, il s'avère utile de donner un contenu à cet aspect.

Section 2- Atouts et opportunités du Cap-Vert

Le Cap-Vert dispose de certains atouts offrant certaines opportunités au développement et à l'insertion économique internationale. Le Cap-Vert bénéficie des avantages ayant rapport à sa localisation géographique, à son environnement, et sa culture. Ensuite, le pays a enregistré des gains importants sur le plan de la « bonne gouvernance », la stabilité politique et la démocratie, des évolutions non-négligeables en ce qui concerne le climat des affaires. De même, on pourrait faire allusion à l'importance de la diaspora et la mobilité comme des atouts incontournables. Ces forces constituent des facteurs de développement et de spécialisation. Dans le même ordre d'idées, ces potentialités pourraient offrir au Cap-Vert un avantage concurrentiel.

Paragraphe 1- Les atouts naturels et culturels

Concernant la première catégorie d'atouts, la localisation géographique, les conditions climatiques et environnementales ainsi que le patrimoine historique et culturel permettrait au Cap-Vert de développer certaines activités économiques.

Tout d'abord, le pays dispose d'une position géographique stratégique. En effet, il dispose d'un potentiel géographique vu sa localisation à la croisée des chemins entre l'Afrique, l'Amérique et l'Europe. Il en résulte un avantage sur le plan des transports aériens et maritimes²⁶. Dans cette optique, les autorités capverdiennes cherchent à profiter de ce potentiel stratégique en transformant le pays dans une tête de pont ou un plateforme pour la transformation et la réexportations des produits vers les grands marchés au sein desquels le Cap-Vert bénéficie d'un accès préférentiel et dans un centre international de prestation de services et des transactions commerciales et financières. Ces ambitions nécessitent des investissements en infrastructures de transports et communications ainsi que le capital humain. Dans cette condition, des projets importants visant allongement et la modernisation des infrastructures portuaires et aéroportuaires ont vu le jour. Il n'en demeure pas moins que la stratégie de transformer le pays en un « *Hub régional* » doive prendre en considération la concurrence d'autres « *hubs régionaux* » potentiels (BAD, 2009, P.13).

Ensuite, il convient de faire allusion aux dotations importantes en ressources naturelles représentant des potentiels touristiques. En réalité, les conditions climatiques bien qu'elles ne favorisent pas la pratique et le développement de l'agriculture, constituent un atout pour le

²⁶ BAD, « République du Cap-Vert : Document stratégie-Pays 2009-2012 », *op. cit.*, P. 13

tourisme et un potentiel pour les énergies renouvelables. Avec un climat tropical sec, la mer et le soleil sont les principales ressources naturelles au Cap-Vert. La longueur du littoral représente un atout important pour l'exploitation d'activités nautiques et le tourisme balnéaire. Plus précisément, la diversité du relief, l'ensoleillement annuel ainsi que la présence du vent pendant certaines périodes de l'année, permettent la mise en place d'un tourisme diversifié. Ainsi, il y a lieu de souligner la possibilité du développement des activités de plage, la randonnée en montagne, des rencontres sportives de voile ou culturelles. Ces ressources et ces particularités sont des facteurs d'accroissement de la demande dans la mesure où ils pourraient motiver des déplacements à but purement touristique.

La présence du Cap-Vert sur l'ensemble de ces créneaux lui permettrait d'avoir un avantage certain par rapport aux pays qui ne peuvent exploiter que l'un des créneaux cités. Ces avantages s'ils sont exploités efficacement permettrait au Cap-Vert d'être présent sur le marché international en se situant en dehors des affrontements de certains concurrents²⁷. De ce fait, Vellas et Cauet soulignent que « *de nombreuses destinations insulaires grâce notamment à leur environnement privilégié peuvent redevenir compétitives face aux grandes destinations touristiques traditionnelles et disposer d'un avantage comparatif* »²⁸. Les autorités capverdiennes ont mis en place un plan stratégique pour le tourisme (2004-2016). Le nombre d'entrée au Cap-Vert a considérablement augmenté ces dernières années. En 2000, le Cap-Vert a reçu 83.000 touristes. En 2011, il a été estimé à 490.000. En outre, le tourisme est devenu la base de l'économie capverdienne. Il est important de souligner aussi que le Cap-Vert dispose de potentialités dans les différents modèles de tourisme selon les particularités environnementales de chaque île. La liste peut être dressée comme suit :

- ✚ le tourisme balnéaire, un modèle développé à Sal ;
- ✚ le tourisme balnéaire de haute gamme présent à Boavista ;
- ✚ le tourisme culturel principalement à Praia et à S. Vicente ;
- ✚ le tourisme communautaire ou autochtone, un modèle développé à S. Antao²⁹.

Dans la même logique, au Cap-Vert il y a des perspectives pour le développement des énergies renouvelables vu les conditions climatiques et environnementales. Il s'agit

²⁷ CAUET J.-M., VELLAS F., *Le tourisme et les Iles*, éd. L'Harmattan, 1997, P. 54

²⁸ *Ibid.*, P. 56

²⁹ DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", *op. cit.* P. 110

notamment de l'énergie éolienne, solaire et cinétique. L'exploitation de cet atout permettrait de remédier à l'absence d'énergie fossile et combler le déficit de l'offre de l'énergie auquel l'archipel fait face. Cependant, cette mise en valeur nécessite des grands investissements, l'aide et la coopération avec certains partenaires (BAD, Septembre 2009, P. 13-14).

L'industrie culturelle constitue aussi un secteur prometteur. Le Cap-Vert dispose d'énormes potentialités pour développer une industrie créative compétitive. En effet, la culture capverdienne repose sur un mélange des coutumes et traditions, africaines, européennes et latino-américaines.

L'industrie culturelle souvent confondue à l'industrie créative est très prometteuse en termes de croissance et de création d'emploi. Si elle est restée pendant longtemps un secteur négligé, de nos jours de nombreux pays ont adopté des mesures visant sa promotion et son exploitation. De même, la part des industries créatives dans le commerce internationale a considérablement augmenté. Elle figure parmi les principales industries. En 2005, les exportations des produits des industries culturelles s'élevaient à 424,4 Milliards de dollars avec un taux de croissance moyen de 6,4% pendant la période 1995-2005 (DTIS, 2009, P. 112). Illustration parfaite des impacts économiques des différents segments de l'industrie de la culture c'est le carnaval de Bahia au Brésil.

S'agissant du Cap-Vert, ces atouts apparaissent, notamment au niveau de la musique, la peinture et les patrimoines historiques. L'archipel a une longue tradition pour les festivals et d'autres événements se déroulant dans la plupart des îles, dont la plus connue est le carnaval, les festivals du théâtre (Mindelact) et celui de Bahia das Gatas à S.Vicente. Ensuite, au Cap-Vert on trouve de nombreux musiciens et artistes. Certains sont très appréciés, et mènent des carrières internationales. Tel est le cas de Césaria Evora Tito Paris, Lura, Mayra Andrade. Ils sont des véritables ambassadeurs du Cap-Vert. Ceci pourrait aussi être considéré comme des exportations des services (mode 4)³⁰.

Il pourrait y avoir une synergie entre l'industrie culturelle et le tourisme. Donc, le développement du tourisme peut être utilisé comme un plateforme ou tremplin pour le développement d'une industrie créative étant donné le lien étroit existant entre l'industrie culturelle et le tourisme. A cet effet, il y a des perspectives pour le tourisme culturel au Cap-

³⁰ Selon l'OMC il y a Quatre mode de prestation des services : Mode 1- fourniture transfrontière ; mode 2- consommation à l'étranger ; Mode 3- présence commerciale ; Mode 4- mouvement des personnes physiques

Vert. On peut avancer que l'industrie culturelle pourrait se placer parmi les cinq piliers stratégiques.

Cependant, il ne semble pas y avoir de mesures concrètes visant à développer l'industrie créative au Cap-Vert. Elle ne figure pas parmi les axes stratégiques de transformation économique. En fait, il n'existe pas d'études ni de données sur l'industrie culturelle au Cap-Vert et leur contribution à l'emploi, au revenu et aux exportations. A cela s'ajoute l'insuffisance de mécanismes qui visent à protéger les créations artistiques. La législation qui régit le droit d'auteur et qui protège les patrimoines artistiques semble inadaptée aux pratiques actuelles.

En dépit de l'absence d'une stratégie nationale cherchant à mettre en valeur cette industrie ainsi que les contraintes venant d'être exposées, le Cap-Vert dispose de potentialités lui permettant d'être un « *hub* » ou « *plateforme* » pour la culture ouest africaine, européenne et latino-américaine. Pour cela, il faut une feuille de route contenant non seulement la musique, mais aussi la possibilité de promouvoir Cap-Vert comme une destination pour le tournage et les vidéos clips. L'assistance de l'UNESCO et du CIC semble nécessaire³¹.

Les forces et opportunités du Cap-Vert résident aussi dans les gains de la gouvernance économique et dans sa diaspora importante et très active.

Paragraphe 2- Les avantages ayant rapport à la gouvernance, aux rapports avec la diaspora et à la mobilité

Concernant la gouvernance économique et financière le Cap-Vert a enregistré de bons résultats ces dernières années. Ces gains apparaissent comme les résultats de certaines mesures telles que plan d'action pour la gouvernance électronique (PAGE), et celles cherchant à renforcer la planification, le contrôle ainsi que l'efficacité des dépenses publiques. Ces mesures visent à consolider des avancées en matière de « bonne gouvernance ». Dans cette condition, le Cap-Vert a été classé en troisième place en 2006 pour l'édition de l'indice Mo Ibrahim. Ensuite, il est en deuxième place en 2011, derrière les îles Maurice et avant le Botswana, les Seychelles et l'Afrique de Sud³². En plus, pour ce qui est d'autres indicateurs, tels que la démocratie, la corruption et l'état de droit le Cap-Vert a enregistré des avancées

³¹ DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", *op. cit.*, P. 116

³² Mo Ibrahim foundation.org, Rapport 201, PDF,

importantes (CEA, 2009). En effet, en 2011, Cap-Vert a été classé en 26^{ème} place en Democracy Index par le rapport de l'Economist Intelligence Unit (Economist Intelligence Unit, 2001, P.11). Concernant la corruption, d'après l'indice de perception de Transparency International, le Cap-Vert est classé au 47^{ème} rang sur 180 pays 2008. En 2011, il est arrivé en 41^{ème} place (Transparency International, 2011). Ces avancées pourraient contribuer largement à l'amélioration du climat des affaires tout en renforçant l'image et l'attractivité du Cap-Vert en matière des IDE et auprès des bailleurs de fonds internationaux.

Enfin, le poids et la dynamique de la diaspora apparaît aussi comme un autre avantage dont dispose l'archipel. En effet, le Cap-Vert a toujours cherché à valoriser et gérer de façon habile ses relations avec sa diaspora estimée à environ un million. Le pays a réussi à maintenir des liens socio-économiques avec sa diaspora. Dans cette optique, le gouvernement semble continuer à attirer l'épargne et les investissements de la diaspora par le moyen des taux d'intérêt, les exonérations fiscales et le taux de change. De même, de nouvelles prestations digitales visent aussi à approfondir ces liens (BAD, septembre 2009, P. 12-13).

Au Cap-Vert, plus que dans d'autres pays, la diaspora a un rôle majeur. Elle représente une part importante de la population et une ressource nationale importante. La diaspora capverdienne est constituée largement par des capverdiens offrant une main d'œuvre non-qualifiée et des employeurs temporaires et suivant des études supérieures et des formations professionnelles dans les pays d'accueil. Concernant sa répartition, elle se trouve concentrée principalement aux Etats- Unis, au Portugal, en France, au Pays Bas, au Luxembourg, en Angola et au Sénégal. En fait, l'archipel est marqué par une forte émigration et exporte la main d'œuvre. Il relève de ce qu'on appelle le modèle MIRAB (migrations, remittances, aid and bureaucracy – Bertram Watters, 1985)³³.

De fait, la diaspora constitue un atout important pour le développement et l'insertion commerciale et financière internationale du Cap-Vert, dans la mesure où elle constitue une source de mobilisation des ressources et d'investissement et un moyen permettant d'améliorer les capacités. Ainsi, les transferts de fonds de la diaspora représentent la deuxième source de devise pour le pays et elle détient 35% du total des IDE vers le pays en 2007 et représente à peu près 14% du PIB (DTIS, 2009, P.124). Cependant, certaines contraintes freinent l'exploitation et la mise en valeur de cette ressource. Tout d'abord, le cout des transactions

³³ JACQUET P., NAUDET J.D., « Atouts et faiblesses des petites économies », Antiane, N° 65, mai 2006, P. 5

financières au Cap-Vert demeure important. Il peut représenter jusque à 20% des transactions. Ensuite, il y a des difficultés touchant les transports et les procédures douanières. A cela s'ajoute des contraintes touchant la promotion des opportunités d'affaires au Cap-Vert ainsi que la nécessité de promouvoir les investissements de la diaspora dans les activités générateurs de revenus.

A côté de ces avantages exposés précédemment, le Cap-Vert bénéficie de préférences tarifaires pour l'accès aux principaux marchés internationaux et les facilités en ce concerne la mobilisation (Voir pages 64-68).

Malgré les handicaps géographiques et les spécificités caractérisant sa petite économie insulaire, le Cap-Vert dispose de certains atouts. Il n'en demeure pas moins que pour saisir des opportunités et pour faire face à la concurrence, il faut transformer ces atouts en avantages compétitives. Rappelons que d'après Michael E. Porter « *la prospérité nationale n'est pas un héritage, mais elle est construite* »³⁴.

Conclusion

Au cours de ce chapitre l'accent a été mis sur les spécificités géographiques, économiques, et commerciales et l'état des infrastructures ainsi que les atouts sur lesquels le Cap-Vert pourrait s'appuyer afin de s'intégrer d'avantage au sein du commerce international. De ces spécificités naissent certaines contraintes exerçant évidemment un effet négatif sur les conditions ainsi que les résultats de l'insertion commerciale internationale de l'archipel. Comment pourrait-on démontrer ces obstacles ? Quelle est l'étendue de ces contraintes ? Qu'en est-il des particularités de ces obstacles s'agissant du Cap-Vert ?

³⁴ PORTER Michael E. « The Competitive Advantage of Nations », Harvard Business Review, Mars-Avril, 1990, P. 1

Chapitre II- Les obstacles à l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert

Introduction

Trop petit et isolé cet archipel devrait faire face à certains obstacles lors de son insertion commerciale internationale. Le commerce international est ainsi prévisible à partir des caractéristiques de ce pays et certaines tendances. L'insertion commerciale et financière du Cap-Vert est contrainte par certains obstacles naturels/physiques. (Section 1). Il convient aussi d'analyser des obstacles ayant rapport à l'offre exportatrice, au niveau de diversification des partenaires commerciaux ainsi que le climat des affaires (Section 2). En outre, on va aussi discuter les obstacles découlant des politiques commerciales de certains partenaires commerciaux du Cap-Vert (Section 3).

Section 1- Les obstacles physiques et liés aux infrastructures

Le Cap-Vert, avec sa petite population serait privé de réaliser des économies d'échelles nécessaires au développement de la production interne. En plus, le commerce extérieur, la solution naturelle à la faible taille des marchés intérieurs, serait contraint par le coût élevé des transports dû à l'insularité, l'éloignement et la faiblesse des infrastructures et des logistiques.

Paragraphe 1- Les contraintes de la taille du marché

Compte tenu de sa taille démographique et géographique, le Cap-Vert serait fortement handicapé sur le plan de la compétitivité. Ainsi, l'étroitesse et exiguïté du marché auraient un impact négatif sur l'économie capverdienne et sur les échanges extérieurs de l'archipel. Conceptuellement le diagnostic est connu. Les conséquences de la petite taille seraient l'absence de l'économie d'échelle et donc, les coûts élevés de la production ainsi que la faible diversification des produits. Dans ce paragraphe, il s'avère indispensable d'évaluer et mesurer les impacts de la petite taille sur l'économie et le commerce extérieur du Cap-Vert en se focalisant sur certains concepts tel que les économies d'échelle. Il est nécessaire toutefois de séparer cet examen comme suit : dans un premier temps, on va caractériser la taille du marché capverdienne, ensuite on va ressortir les arguments soutenant la difficulté ou l'impossibilité de la réalisation des économies d'échelle ainsi que ces effets. Enfin, il est important d'avancer les limites de la thèse défendant la taille du marché comme un obstacle incontournable au commerce extérieur et d'en tirer des enseignements pour le cas du Cap-Vert.

La dimension taille est reconnu au sein de certaines institutions internationales, notamment l'O.N.U et O.M.C. Cette dernière a mis l'accent sur le concept de « *petites économies insulaires vulnérables* » en vue de reconnaître les difficultés particulières auxquelles elles font face dans le commerce et de fournir des réponses adaptées visant à améliorer leur participation dans le système commercial multilatéral. Ceci pourrait éventuellement conduire à un traitement spécifique des petites économies dans les règles commerciales³⁵.

De nombreux indicateurs peuvent être utilisés pour appréhender la taille d'un pays donné. Il s'agit, notamment de la taille de la population, le PIB, la superficie agricole utilisée (SAU), la longueur des côtes ainsi que le potentiel marchand. Parmi ces mesures, la taille de la population peut être considérée comme celle la plus utilisée. La taille de la population et la SAU peuvent les deux exprimer les dotations factorielles d'une économie. De son côté, le PIB est souvent utilisé pour mesurer la taille du marché qui peut refléter la demande intérieur. S'agissant du Cap-Vert, le concept souvent utilisé est celui de Micro-Etat, désignant les pays dont la population nationale est inférieure à 1,5 million d'habitants³⁶.

De l'analyse du tableau 1 (voir page 9), on peut constater son exigüité tant du point de vue spatial que démographique. Il en découle un marché intérieur très réduit. Cette étroitesse du marché intérieur qui constituerait un obstacle au développement des échanges commerciaux du Cap-Vert, dans la mesure où le pays ne pourrait pas bénéficier des rendements croissants. Alors comment cet obstacle se matérialise -il ?

La taille du marché constitue, à côté du coût de la main d'œuvre, le taux d'intérêt, le taux de change et le capital technologique, l'un des principaux déterminants de la compétitivité d'un pays. En effet, vu l'existence de diverses sources de rendements croissants (économie d'échelle interne ou externe, effet d'apprentissage, effet d'agglomération), on pourrait avancer que le commerce international est soumis à des phénomènes d'hystérésis (IFRI, 2002, P. 44)

³⁵ SALMON Jean-Michel, « Quels APE pour les petites économies insulaires et vulnérables ? » Le Courrier, ACP-UE n°202, janvier-février-mars 2004, P. 8

³⁶ WTO, « Income volatility in small and developing economies: Export concentration Matters », Discussion Papers, N° 3, 2009, P. 2

Soulignons que l'une des caractéristiques les plus étudiées des PEI est leur petite taille démographique, généralement appréhendée comme un handicap au regard du processus de croissance et de la compétitive. De nombreux travaux y ont été consacrés. Les arguments avancés pour démontrer que la taille du marché constitue un obstacle à la croissance et au commerce extérieur des PEI trouvent leur fondement dans les conclusions d'un certain nombre de modèles de croissance endogène qui, en utilisant l'hypothèse de « *learning by doing* », montrent que le taux de croissance macroéconomique dépend positivement de la population active, c'est-à-dire de la taille de l'économie³⁷.

Le marché capverdien, avec seulement 500.000 habitants, ne pourrait générer des effets d'échelle suffisants pour tenir tête à la concurrence extérieure. Citons Jean-Louis Andreani : « *Si l'insularité protège parfois les productions locales, dans de nombreux secteurs, faute d'un marché suffisant pour abaisser les coûts de production, les entreprises du cru ne parviennent pas à concurrencer les importations des grands groupes internationaux* »³⁸. En effet, l'exiguïté des îles et la petitesse du marché rendent difficiles les économies d'échelles³⁹. Ces deux caractéristiques rendent l'économie capverdienne insuffisamment compétitive pour un certain nombre de produits et dans certains secteurs.

Précisons que les effets d'échelles varient selon les secteurs. Elles sont donc particulièrement importantes dans les secteurs économiques où les coûts fixes sont élevés, comme dans de nombreuses activités fondées sur une infrastructure de réseau (activité ferroviaire, production électrique. Etant donné l'insuffisance des effets d'échelles et les coûts plus élevés qui en résultent, de très nombreux secteurs industriels ne sont pas représentés dans les îles du Cap-Vert, notamment l'industrie lourde et les produits manufacturés à très grande

³⁷ LOGOSSAH Kinvi, « Les Petites Économies Insulaires : quelle spécificité ? », Revue d'Économie Régionale & Urbaine No1, 2007, P. 5

³⁸ ANDREAN [1996] in VELLUTINI Charles, « taille du marché intérieur, insularité : Quels obstacles au développement de la corse ? », Working paper n° 02, 2004, P. 2

³⁹ Deux types d'effets d'échelles peuvent être distingués. Il y a, d'abord, les effets d'échelles internes intervenant lorsque l'efficacité dépend de la taille des firmes individuelles. Ensuite, on trouve les effets d'échelles externes, dénommés aussi externalités, présents lorsque l'efficacité dépend de la taille de la branche. Précisons que la question de la taille du marché intérieur renvoie aux effets d'échelle internes. Ainsi, pour rester dans des conditions satisfaisantes de coût, une entreprise donnée doit produire à un niveau minimum de volume, et a donc besoin d'un marché minimum

échelle (automobile, chimie lourde, sidérurgie, métallurgie). La petite taille du marché intérieur impose une échelle de production réduite peu compatible avec l'utilisation de processus automatisés efficaces. En outre, les économies d'échelle s'avèrent limitées dans le domaine des infrastructures lourdes (les ports, aéroports, routes, santé, électricité) et dans le fonctionnement des institutions (Parlement, gouvernement, représentation diplomatique, armée). Les coûts par habitant des infrastructures et du fonctionnement sont extrêmement élevés en raison de la petite échelle de production. À souligner que certains secteurs échappent aux effets d'échelle parce que l'échelle optimale de production est relativement modeste. Il s'agit, notamment de certains services (commerce de gros et de détail, transport local, banques, assurances), l'agro-alimentaire, la transformation du plastique, la petite construction navale, l'imprimerie, la menuiserie bois et aluminium, et l'hôtellerie⁴⁰.

L'étroitesse du marché intérieur restreint le nombre d'entreprises en activité, prive l'économie capverdienne des économies d'agglomération, donc les synergies pouvant se développer entre les firmes, vu qu'il y a peu d'activités se soutenant mutuellement. À cela il est indispensable d'ajouter la difficulté, voire l'impossibilité, de bénéficier des avantages dans le processus de production. La petite taille du marché local empêche en effet qu'une taille critique de la production puisse être atteinte, qui permettrait de réduire les coûts unitaires à l'aide de rendements croissants⁴¹.

La limitation des effets d'échelle et des économies d'agglomération aura un impact sur la possibilité des entreprises de bénéficier de coûts réduits. Il en résulte une hausse sensible du coût global de production des biens et services, qui induisent également un affaiblissement de la capacité de ces entreprises à satisfaire les besoins des consommateurs et de la propension de ces mêmes firmes à exporter leur production. Cela réduit encore plus la compétitivité des activités de l'archipel, par comparaison avec celles des grands pays ou celles des petits pays géographiquement proches des grands marchés.

De l'exiguïté du marché intérieur capverdien, on pourrait déduire un marché faiblement concurrentiel et les entreprises ont une efficacité productive réduite. Le faible peuplement de l'archipel constitue donc une contrainte pour les entreprises. Le nombre des

⁴⁰ POIRINE Bernard., « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies », *op. cit.* P. 8

⁴¹ VENAYRE Florent, LAMETA « Interventionnisme public et handicaps de compétitivité : le cas polynésien », AFD Document de travail, n°121, Mars 2012, P. 10

consommateurs étant réduits, les débouchés des produits limités ce qui entraîne des pertes en termes d'économies d'échelle. Cela contingente aussi pour les entreprises les incitations à l'innovation. Dans ces conditions, les entreprises capverdiennes auront du mal à faire face à la concurrence externe vue leur coût élevé de production et leur faible capacité d'innovation et de différenciation pour satisfaire la demande.

Premièrement, la difficulté des entreprises à satisfaire la demande s'explique de manière suivante. A mesure que le niveau de vie augmente, le consommateur exige une offre de plus en plus diversifiée, impossible à obtenir en produisant à grande échelle pour un petit marché intérieur. En d'autres termes, plus le revenu par tête augmente, plus la demande se diversifie. Il arrive que dans une petite économie, la taille du marché local ne permet pas de produire la diversité des produits demandés. Paradoxalement, plus le revenu par tête augmente, plus l'offre locale aura du mal à satisfaire la diversité demandée par les consommateurs (POIRINE Bernard, 2007, Page 3).

Deuxièmement, les produits capverdiens seraient faiblement compétitifs et ne peuvent pas faire face à la concurrence externe. Cela concerne aussi bien l'offre locale peu compétitive face aux importations que les exportations capverdiennes qui auraient du mal à s'imposer à l'étranger.

Au surplus, la petite taille du marché constituerait un obstacle à l'attractivité des IDE. Parmi les critères de choix du lieu d'implantation d'une entreprise, la taille du marché joue un rôle important. Pour un investisseur, la taille du marché se traduit dans le potentiel marchand⁴² du pays d'accueil. De cette manière, toute firme cherchant à accéder aux marchés étrangers doit choisir entre produire dans l'économie nationale et exporter, ou s'implanter à l'étranger pour vendre sur place. Elle peut à l'inverse, s'implanter à l'étranger pour y produire et réexporter dans l'économie d'origine (délocalisation). Ce choix se fait dans un contexte de rendements croissants (et donc d'économies d'échelle à la fois au niveau de la firme et de ses unités de production) et en tenant compte des coûts de transport. Un arbitrage entre minimisation des coûts de transport et réalisation d'économies d'échelle doit donc être opéré. De manière générale, les firmes ont tendance à se localiser là où la demande est importante⁴³.

⁴² Le potentiel marchand interne à un pays d'accueil se calcule en corrigeant le PIB du pays des distances internes à ce pays.

⁴³ IFRI, " Le commerce mondial au XXI ème siècle », 2002, P. 44

Des études empiriques portant sur les déterminants des IDE ont démontré un impact positif de la variable de demande sur le comportement des investisseurs. Cela renforce la thèse selon laquelle les entreprises ont tendance à se localiser dans les pays ou régions à forte demande potentielle.

Sur la base de ces arguments, on pourrait déduire que la petite taille du marché limiterait sérieusement l'attractivité et la compétitivité du Cap-Vert en matière des IDE. Cependant, l'étendue de cette contrainte dépendrait de la proximité du Cap-Vert vis-à-vis des grands marchés internationaux et l'existence des préférences commerciales au profit du Cap-Vert à l'égard de ces marchés. En effet, les investisseurs étrangers pourraient s'intéresser au marché capverdien en produisant sur ce territoire et réexporter leurs productions vers les marchés au sein duquel l'archipel bénéficierait des préférences tarifaires. Cette possibilité semble compromise. Comme nous verrons certaines groupements régionaux auxquelles le Cap-Vert fait partie ne sont pas dynamiques et n'ont pas apporté des résultats escomptés.

En somme, un marché interne exigu et des débouchés externes restreints entraînent l'absence des économies d'échelles aussi bien pour les secteurs privés que pour les infrastructures publiques.

Les problèmes de la petite taille se voient aggravés par le faible niveau d'intégration dont l'archipel bénéficie. En effet, au Cap-Vert, comme dans tous les PEI, on constate la nécessité d'ouverture en vue d'obtenir les économies d'échelle. La petite taille impose à ces pays la spécialisation dans un petit nombre de produits d'exportations dont la production à grande échelle est destinée au marché mondial. De même, la politique de substitutions aux importations dans les PEI s'avère inefficace voire impossible. Donc, la solution naturelle c'est l'ouverture censée assurer les bénéfices des économies d'échelle. Or, pour s'insérer dans l'économie mondiale le Cap-Vert a besoin de préférences tarifaires. Le moyen traditionnel d'en procurer serait à travers les intégrations régionales. Si l'archipel est siégé dans plusieurs intégrations régionales, il n'a pas encore tiré profit de ce processus. Parmi les intégrations auxquelles le Cap-Vert fait partie on trouve la région de la Macaronesia, l'AGOA (African Growth and Opportunity Act), les APE avec l'UE ainsi que la CEDEAO. On constate ainsi que le Cap-Vert n'a pas tiré avantage des préférences dont il bénéficie au sein du marché américain, européen et celui de la région de Macaronesie. Ceci s'explique largement par la faiblesse de son offre exportatrice auxquels il faut ajouter les problèmes des transports. En outre, l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest est handicapée par de nombreux facteurs.

Si les pays de la région ont dans l'esprit que l'intégration régionale est le résultat de politiques cohérentes, ils n'arrivent pas à dépasser certaines contraintes empêchant la concrétisation de cette intégration. Parmi celles-ci on peut mentionner l'inadaptation des structures productives, l'incapacité à suivre le rythme des changements des conditions concurrentielles mondiales, l'inefficacité des politiques tarifaires et fiscales, la faiblesse et l'inexistence des infrastructures de communication et des transports, une faible complémentarité des échanges entre pays, ainsi que la persistance des conflits et instabilités⁴⁴. D'autant plus que traditionnellement les relations commerciales entre l'archipel avec ses voisins de l'Afrique sont presque inexistantes, sauf pour le Sénégal. Les relations du Cap-Vert avec ces pays sont occasionnelles. La part de l'ensemble de la région dans les échanges extérieurs du Cap-Vert ne dépasse guère les 3% du total. Cette intégration n'apporte donc aucune impulsion décisive, ni aux échanges intra-communautaires, ni au commerce extérieur de ces pays. Donc, le Cap-Vert ne bénéficie pas d'un espace économique dynamique susceptible d'avoir d'effets d'entraînement sur son économie.

La taille du marché intérieur en tant qu'un obstacle à la croissance et au développement du commerce extérieur des PEI ne fait pas objet d'un consensus. De nombreux auteurs ont relativisé voire réfuter cette contrainte.

Tout d'abord, il y a une difficulté de validation empirique de cet obstacle. Sur le plan des travaux empiriques les preuves de ce handicap apparaissent plutôt faibles. Ils montrent, que les petites économies ont un taux d'investissement significativement plus élevé et qu'en matière de croissance, les avantages associés à leur ouverture, effectivement plus grande, compensent les effets négatifs, dans le même temps, l'analyse économétrique révèle qu'il n'y a pas de liaison significative entre taux de croissance économique et la taille démographique. Par conséquent, les petits pays ne souffriraient globalement pas de handicap dû à leur taille et n'apparaîtraient donc pas comme des entités à part. Par ailleurs, de nombreux auteurs ont soutenu que l'influence de la dimension démographique est négligeable (IFRI, 2002, P. 45).

Kinvi Logossah a préconisé que le débat sur la petite taille du pays doit tenir en compte le choix de spécialisation du pays. De ce fait, il considère que les analyses devraient porter non plus sur des handicaps absolus mais sur les handicaps relatifs à la spécialisation.

⁴⁴ BÉKOLO-EBÉ Bruno, « L'intégration régionale en Afrique caractéristiques, contraintes et perspectives », Mondes en développement, N° 115-116, P. 6

Donc, il s'avère nécessaire de discuter les choix de spécialisation possibles dans les PEI et déterminer lesquelles seraient inappropriées en raison des petites tailles des économies (LOGOSSAH Kinvi, 2007, P. 7).

Charles Vellutini a démontré que la taille du marché intérieur ne constitue pas un handicap pour l'économie corse. Ainsi, un petit marché intérieur ne place pas immanquablement ses producteurs dans une situation de désavantage. Il a évoqué de nombreux arguments. D'abord, il a soutenu que « *la taille de la firme optimale varie considérablement d'un secteur à l'autre, et, au sein d'un même secteur, en fonction de la stratégie commerciale adoptée et des évolutions de la technologie* »⁴⁵. Alors, il fait remarquer qu'en Corse, comme ailleurs qualité et différenciation peuvent aisément dominer un éventuel effet d'échelle interne. Ensuite, il a souligné que l'ouverture pourrait remédier les problèmes résultant de l'étroitesse du marché. « *Tout producteur, quelle que soit la taille de son marché intérieur, peut obtenir le bénéfice d'effets échelle en exportant. Et c'est précisément un des motifs essentiels du commerce extérieur que de procurer ces tant désirées économies d'échelle* »⁴⁶. Dans cette condition, les produits soumis aux effets d'échelle peuvent être échangés internationalement ou inter-régionalement. De ce fait, les échanges internationaux et inter-régionaux peuvent donc apporter spécialisation et taille critique, pour le bénéfice des consommateurs de toutes les économies prenant part aux échanges, quelle que soit leur taille. De même, il a fait recours à l'expérience internationale pour clarifier l'absence de liaison entre la taille du marché et la croissance. Il a suggéré des contre-exemples. De ce fait, le Malte, l'île Maurice, Hong Kong, le Luxembourg, la Suisse comme autant d'autres petites économies ont réussi des décollages économiques. Par contre, le Nigeria et la Russie avec une démographie très importante connaissent des marasmes économiques. Enfin, il a fait ressortir que les décollages économiques récents ont été sans exception liées au développement des échanges extérieurs (VELLUTINI Charles, 2004, P. 3).

Alors, pourrait-on évoquer ces arguments pour écarter la taille du marché en tant qu'un obstacle à l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert ? Bien que l'économie capverdienne ait accumulé certaines évolutions, elle ne semble pas échapper à cette contrainte, dans la mesure où les entreprises nationales ne semblent pas en mesure de répondre

⁴⁵ VELLUTINI Charles, « taille du marché intérieur, insularité : Quels obstacles au développement de la corse ? », Working paper n° 02, 2004, P. 3

⁴⁶ *Ibid.*, P. 3

aux exigences de la qualité et de différenciation. Au demeurant, le commerce extérieur dont le but est de procurer ces tant désirées économies d'échelle, en permettant aux producteurs capverdiens d'exporter leurs productions vers d'autres marchés serait compromis par les coûts élevés des transports et la faible participation de ce pays aux intégrations économiques régionales qui auraient dû aussi permettre à l'archipel de retrouver la taille nécessaire. The Global Competitiveness Report 2012-2013 a confirmé que la taille du marché constitue la principale contrainte à la compétitivité du pays. En effet, sous cet angle le Cap-Vert a été placé en 143^{ème} parmi les 144 pays étudiés⁴⁷. De même, il serait important de discuter l'influence de la taille des marchés en tenant en compte la spécialisation du Cap-Vert.

Alors, la petite taille explique, sans doute en partie les difficultés auxquelles le Cap-Vert devrait faire face lors de son insertion commerciale internationale. Cet obstacle est lié à d'autres facteurs avec lesquels il établit des liaisons étroites. Ainsi, ses effets semblent directement liés à la nature de l'offre exportatrice du Cap-Vert, ainsi que l'insularité et l'éloignement pouvant entraîner une hausse du coût des transports. Ceci étant, il convient d'analyser ce dernier obstacle tout en le reliant à l'étroitesse du marché capverdien.

Paragraphe 2- l'insularité : un obstacle au commerce extérieur et les externalités au Cap-Vert

L'insularité et l'éloignement apparaîtraient comme un obstacle physique à l'insertion commerciale du Cap-Vert dans la mesure où ils réduisent ses gains du commerce international en augmentant les coûts d'accès aux marchés. Dans ce paragraphe, on va mettre en évidence l'insularité et l'éloignement du Cap-Vert, ensuite, il s'avère important d'analyser les impacts de ces obstacles sur ses échanges et sa compétitivité extérieure, enfin on va mettre en relief les possibilités d'atténuer ces obstacles.

L'insularité constitue un phénomène permanent de discontinuité physique entre les Iles. Généralement, elle n'est pas considérée comme une contrainte supplémentaire. C'est l'éloignement qui est souvent retenu. Cela reviendrait à dire que l'insularité n'est pas un obstacle supplémentaire. Cette observation trouve son fondement dans certaines études empiriques. Ainsi, l'insularité n'est pas significative lors qu'on l'introduit dans les variables

⁴⁷ The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 », 2012.

« explicatives », si on introduit aussi d'autres comme « l'union monétaire » et l'appartenance à « colonie ou ex- colonie »⁴⁸.

Toutefois, ces conclusions doivent être nuancées pour les îles éloignées des grandes lignes maritimes et dont les transports internes sont marqués par une faible concurrence, une fréquence réduite et un manque d'infrastructure portuaires et logistiques. Tel est le cas du Cap-Vert.

Quant à l'éloignement, il constitue un obstacle indéniable aux échanges. L'éloignement intervient à plusieurs égards, notamment géographique, économique, culturel, voire politique. Les échanges internationaux sont relativement plus intenses entre les pays voisins, semblables et riches qu'entre pays distants inégaux. Ceci met en évidence la relation inverse très forte et significative entre la distance et les échanges. De nombreux travaux empiriques ont confirmé ce lien. Ceux-ci sont fondés sur le modèle de l'équation de gravité, postulant que les échanges sont inversement proportionnels à la distance.

D'après ce modèle, les échanges diminuent quand la distance augmente entre deux pays. L'équation de gravité explique ainsi les échanges entre deux pays i et j : « $Echanges_{ij} = F(D_{ij}, PIB_i.PIB_j, autres\ variables)$, où D_{ij} est la distance entre les deux pays i et j , $PIB_i.PIB_j$ est le produit de leur « poids économique ». Par conséquent, « si les échanges entre deux pays distants de 1000 km sont de un, à 2000 km ils ne sont plus que 0,5, à 4000 km de 0,25, à 8000 km de 0,125 »⁴⁹. On mesure les conséquences pour le Cap-Vert éloigné des grands centres économiques (celui-ci est à 4 432 km de Paris, à 14 169 km de Tokyo, à environ 13 000 km de Los Angeles, à 17 112 km de l'Australie, à 4 646 km du Rio de Janeiro, à 13 822 km de Hong-Kong)⁵⁰.

Il convient de souligner la difficulté de mesurer les spécificités insulaires liées aux surcoûts des transports. Si la notion de périphéricité est objectivement repérable par la permanence de la discontinuité physique du territoire, l'évaluation scientifique de la pénalisation engendrée par l'insularité dans le domaine des transports n'est pas aisée, car les informations n'existent souvent pas, ou ne sont pas publiques. Ce travail a mis en évidence

⁴⁸ POIRINE Bernard, « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies », *Op., cit.*, P. 11

⁴⁹ *Ibid.*, P. 11

⁵⁰ TV5 Monde <http://www.tv5.org/cms/chaine-francophone/voyageurs/Outils/p-6717-Distance-entre-les-villes.htm>

un déficit en données qui en limite la portée. D'autant plus que d'autres facteurs peuvent influencer sur les coûts des transports. Ainsi, il est délicat de distinguer l'effet des coûts de transport de celui des autres barrières aux échanges. Reportons-nous de nouveau aux études générales.

Certains indicateurs peuvent être utilisés pour mesurer les coûts des transports. En effet, à qualité égale de service (vitesse et sécurité) les déterminants des coûts des transports les plus utilisés sont la distance et le volume. La distance dépend de l'état de la connectivité et les économies d'échelles. D'après une étude de la CNUCED (2011) le doublement de la distance maritime se traduit par une augmentation de 15 à 20% du tarif du fret.⁵¹ En ce qui concerne le volume, Hummels et Skiba (2004) ont estimé que le doublement des quantités dans les échanges bilatéraux sur un itinéraire donné entraîne une réduction de 12 % des coûts de transport pour tous les pays situés sur ce trajet⁵². Notons également que le prix des transports varie également selon le prix et les caractéristiques des produits, le mode des transports, les fréquences, la concurrence sur le marché du transport la qualité des infrastructures. A préciser que l'outil souvent utilisé pour calculer le coût des transports c'est le ratio CAF/FAB ad valorem.

Après avoir passé en revue les difficultés liées à l'identification et à la mesure des coûts de transport et de leurs variations, on rappelle que l'évaluation de l'impact de ces variations sur le commerce international reste incertaine.

Dans notre cas, il faudrait examiner d'abord l'influence de l'insularité sur le commerce extérieur du Cap-Vert, en analysant les marchés et sources d'approvisionnement du Cap-Vert et en se demandant quelle est la sensibilité des exportations et importations capverdiennes au coût du transport ? Quelle est la part des coûts de transport dans le coût total des activités où le Cap-Vert est engagé – et où il pourrait l'être dans le futur ? Sur ces points essentiels, les études sont muettes et les données font défaut. Ensuite, en ce qui concerne les rapports entre l'insularité sur les externalités, il serait intéressant d'observer si l'insularité en ralentissant la mobilité des personnes, idées et connaissances agit-elle sur les externalités au Cap-Vert. Pour y répondre avec précision, il faudrait être informé du type d'externalités présentes et

⁵¹ CNUCED, « étude sur les transports maritimes », 2011

⁵² CEPII, « Commerce international et transports : tendances du passé et prospective 2020 », n° 2008-08, 2008

potentielles s'appliquant au Cap-Vert – à quelle échelle et sur quels plans ? Sont-elles mondiales, continentales, nationales, régionales ou locales ? Malheureusement, concernant le Cap-Vert, les travaux empiriques qui abordent ces points sont rares.

L'isolement impacte négativement sur les gains du commerce international en augmentant les coûts d'accès aux marchés internationaux. En d'autres termes, l'éloignement et l'isolement, avec les coûts élevés de transports et communication qui en résultent, tendent à réduire la compétitivité externe des biens produits au Cap-Vert. Le coût de transport additionnel imposé par la distance diminue les gains de l'échange, donc la motivation de l'échange dans ce pays. Pour aller plus loin, on pourrait dire que les gains de l'échange diminuent mécaniquement avec les coûts de transport entraînant une hausse du prix local des produits importés et le prix extérieur des produits exportés.

Dans cette condition, l'éloignement et la faiblesse des infrastructures des transports grèvent sur les coûts de transport et constituent un obstacle aux échanges souvent plus important que ne le sont les seules barrières tarifaires ou non tarifaires des pays importateurs. Selon certaines estimations, pour les pays de l'Afrique subsaharienne, le coût lié aux tarifs douaniers est évalué en moyenne à 2 % de la valeur des exportations, tandis que le coût du transport dépasse souvent 10%⁵³. De plus, dans la plupart des petites îles isolées, le coût du fret représente un pourcentage encore plus élevé de la valeur des importations (de 12 à 18 %), soit pratiquement le double de celui des autres pays en développement et près du triple de celui des pays développés⁵⁴.

L'éloignement diminue aussi la valeur ajoutée obtenue à l'exportation et à l'importation. La valeur ajoutée est donc « mangée par les deux bouts » : prix départ usine moins élevé pour compenser le coût du fret, biens intermédiaires et équipements importés plus chers à cause du coût du fret. Ceci n'incite guère les firmes capverdiennes à exporter.

Donc, le Cap-Vert en tant qu'un pays archipélagique et éloigné des grands marchés a du mal à offrir des services de transport maritime réguliers, fiables et peu coûteux aux niveaux national, sous-régional et international. La dispersion insulaire en augmentant la distance-temps et surtout la distance-coût est un obstacle à la circulation des personnes et des biens sur le territoire national. Elle se traduit par des coûts de transport, de distribution des

⁵³ MINEFI – DREE " L'insertion de l'Afrique dans le commerce international » Août 2002, Page 7

⁵⁴ MINEFI – DREE " L'insertion de l'Afrique dans le commerce international » Août 2002, Page 7

produits et de transbordement plus élevés que dans la plupart des pays concurrents, ce qui constitue un frein à l'essor des activités industrielles.

Dans cette logique, la faible liaison entre les îles ne contribue guère à leur dynamique économique. En effet, les transports aériens et maritimes essentiels pour la croissance soutenable du pays sont chers, peu fréquents et par conséquent, un obstacle à la capacité d'exportation de biens et services. En effet, dans un contexte de dispersion physique des îles, le coût de transport inter-îles est élevé à cause de certains facteurs. Premièrement, à l'exception de celui de Praia, Mindelo et Palmeira, les ports sont peu développés et avec une sécurité réduite; Deuxièmement, il y a une faible concurrence entre les compagnies de navigation; Troisièmement, dans plusieurs îles les logistiques nécessaires au chargement et au déchargement des conteneurs sont précaires. Quatrièmement, on pourrait évoquer l'impossibilité de la réalisation des économies d'échelles sur les transports vu le petit volume des marchandises transporté. Dans cette condition, les coûts afférant au transport des conteneurs sont prohibitifs (DTIS, 2009, Page 21). Selon les résultats préliminaires d'une étude sur le coût de l'insularité au Cap-Vert, menée par la BAD, le coût de transport d'un conteneur 20' du port de Lisbonne au port de Praia s'élève à 1.387,0 Euros soit 7% de plus que le prix vers Dakar et 93% de plus que le transport vers Las Palmas. De plus, les transports inter-îles est de loin plus couteaux, dans la mesure où le transfert du même conteneur coûte en moyenne 2576,7 Euros (BAD, 2009, P. 12). Ceci constitue une entrave au développement d'activités dépendant des inputs venant de l'extérieur dans les îles périphériques.

Si on tient compte de la décomposition du processus productifs étant l'un des principaux traits du commerce international et responsable pour 2/3 du commerce mondial, le Cap-Vert, du fait de l'insularité et l'éloignement aurait plus de difficulté à participer à ce processus. En effet, la décomposition du processus de production bénéficie aux pays disposant d'un système de transport efficace, efficient et compétitif. La participation de l'archipel à la segmentation internationale de la production et des échanges de pièces et composants qui l'accompagnent est contrainte par la hausse du prix des intrants et des intermédiaires dues aux coûts élevés des transports.

De nombreux auteurs ont relativisé l'éloignement et l'insularité en tant qu'un obstacle aux échanges internationaux. Charles Vellutini a soutenu que l'éloignement ne constitue pas un obstacle pour le développement de la Corse. En ce qui concerne l'influence de l'insularité sur le commerce extérieur, Selon lui la Corse dispose d'une position géographique stratégique

lui permettant d'être en tête de pont vers l'Europe de Nord et la zone méditerranéenne. Il est au cœur d'une région particulièrement dynamique. Ensuite, le coût des transports, grâce aux progrès technologique dans le domaine, est en diminution régulière et le nombre de secteurs où les coûts de transport sont un facteur déterminant de compétitivité est aussi en constante diminution. De plus, il avance que d'autres facteurs déterminants différents du coût tels que la qualité, l'innovation et la différenciation sont des vrais facteurs du succès. L'explosion commerciale entre l'Europe et les « *Dragons* » d'Asie et le Japon qui sont considéré comme éloignés de celle-là constitue un exemple frappant. Donc, pour l'importation et les exportations il semble difficile de soutenir que la situation géographique constitue un obstacle⁵⁵.

Quant à l'impact de l'insularité sur les externalités, sa position reste modérée. Ainsi, les externalités dans certains secteurs restent très localisées et une agglomération peut développer des « *cercles vertueux* » d'externalités, à sa propre échelle. Ensuite, le progrès du traitement et de la transmission tendraient à réduire le poids de la géographie dans la « *nouvelle économie* ». Enfin, la Corse bénéficierait de l'inter-régionalité en Europe qui favorisera son contact avec les dynamiques des pays voisins⁵⁶.

Encore une fois, de notre point de vue on ne pourrait pas avancer certains de ces arguments pour réfuter l'insularité en tant qu'un obstacle au commerce extérieur et les externalités au Cap-Vert. Ainsi, malgré sa position stratégique lui permettant d'être la tête de pont vers l'Europe, le transport au Cap-Vert demeure handicapé par des nombreux facteurs mentionnés précédemment. De plus, le Cap-Vert ne se situe pas dans un espace économique dynamique. Les effets d'éloignement et l'isolement sont largement conditionnés par l'espace économique dans lequel l'archipel s'insère. Des études ont mis en évidence que la performance des PEI dépend largement du niveau du développement des régions subjacentes. Cela revient à dire qu'une région disposant d'une économie stable tend à favoriser le développement des petites économies situées à leur proximité. Contrairement, une région appauvrie ne peut pas les transmettre ces impulsions favorables. Ceci dit, les zones prospères peuvent intégrer le processus de développement des petites économies à travers la dynamique de leurs échanges.

⁵⁵ VELLUTINI Charles, « taille du marché intérieur, insularité : Quels obstacles au développement de la corse ? » *op. cit.*, P. 6

⁵⁶ *Ibid.*, P. 7

Certains espaces dans lequel le Cap-Vert s'insère n'est pas en mesure de gérer des effets d'entraînement sur l'économie capverdienne pour de nombreuses raisons. Il s'agit, notamment de la région CEDEAO. Il s'agit d'un espace très pauvre et avec un niveau de performance faible. Si cette espace économique rassemble environ 295 millions d'habitants, son PIB global (2009) est de 266,6 Milliards de \$ et le PIB par habitant Moyen est de 799,6 \$. De plus, les relations commerciales entre le Cap-Vert et cet espace sont presque inexistantes. Il est évident que cet espace économique qui pourrait gérer des effets d'entraînements sur l'économie capverdienne est celui de l'Union Européenne.

Au cours de la présente section l'accent a été mis sur la difficulté de mesurer et de quantifier l'étendue des obstacles touchant la taille du marché et l'insularité. Une mise en question de ces obstacles nous a permis de constater que : la petite taille empêcherait le Cap-Vert de bénéficier des avantages d'échelles au cours de la production et sur le plan des infrastructures publiques. L'ouverture, la solution naturelle pour résoudre le problème de l'étroitesse du marché interne, s'avère contrainte par l'insularité qui augmenterait les coûts des importations, des exportations, l'approvisionnement ainsi que la difficulté pour les externalités. L'existence de ces deux obstacles physiques donnerait naissance d'une autre sorte d'obstacle qui est la faiblesse de l'offre exportatrice. Ceci dit, il convient d'aborder lors de la section prochaine les obstacles liés à l'offre exportatrice et les contraintes touchant le climat des affaires.

Section 2- Les obstacles touchant l'offre exportatrice et le climat des affaires

A côté des obstacles naturels ou physiques faisant objet d'analyse lors de la session précédente, d'autres obstacles touchent l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert. On pourrait faire allusion aux contraintes liées à l'offre exportatrice et le climat des affaires. Il s'agit d'obstacles structurels dont certains entretiennent des liaisons étroites avec ceux abordés précédemment.

Paragraphe 1- La faible diversification des exportations et des partenaires commerciaux

L'offre exportatrice du Cap-Vert demeure peu diversifiée. Pour mieux rendre compte de cette réalité, il est important de mettre l'accent sur les spécificités, la nature et les dynamiques des exportations capverdiennes. Dans le même sens, il semble que de nombreux facteurs entravent sa diversification. Les parts du marché à l'international ainsi que la demande étrangère adressée au Cap-Vert peuvent également être discutées.

L'économie capverdienne est caractérisée par une faible diversification. Sa capacité d'exportation reste concentrée sur une gamme restreinte de produits à faible valeur ajoutée, dans le secteur de la pêche, l'industrie légère et certains services internationaux. Cette spécialisation la rend particulièrement vulnérable aux conjonctures internationales.

En fait, depuis les années 90 les exportations capverdiennes ont connu des modifications mineures. Sa sophistication a été stagnante. La structure des exportations s'est éloignée des produits traditionnels en allant vers les produits finis. En outre, sa performance semble inférieure à celle de ses concurrents. Cette sous-performance s'explique par le manque de compétitivité et de diversification.

Conformément à l'évolution tendancielle des exportations de biens et services du Cap-Vert ces deux dernières décennies, on pourrait parler de secteurs moteurs, de secteurs sous-performant et de secteurs en déclin.

Traditionnellement les exportations de ce pays ont été limitées à deux produits, à savoir la banane et les produits de la mer (poissons et langouste). La banane a pendant longtemps constitué le principal produit exporté, jusqu'à la fin des années 90. Le marché portugais était le seul débouché. L'exportation de ce produit allait connaître un déclin important avec l'adhésion du Portugal à l'UE et la perte de l'accès préférentiel au marché portugais. Cette instabilité des exportations du Cap-Vert intervient dans un contexte de perte de parts de marché semblable à un choc extérieur sur un pays désavantagé sur le plan de la compétitivité. De nos jours, les produits de la mer tels que le thon et les langoustes représentent une partie importante des exportations du pays. La part de ces derniers est volatile dans la mesure où, d'une part la capture du thon est assez aléatoire, compte tenu de son caractère migratoire et d'autre part, l'embargo imposé par l'Union Européenne dû à la non-conformité avec les normes sanitaires européennes. Cette fois le choc extérieur est dû à l'incapacité des exportations locales à satisfaire les normes sanitaires. A partir des années 95, des industries légères d'exportations (principalement les produits textiles) nées des IDE ont enregistré une dynamique non négligeable. Ils ont contribué pour la moitié des exportations des marchandises jusqu'en 1999⁵⁷. Les produits textiles et les vêtements doivent faire face à une concurrence internationale agressive vue la suppression des accords multifibres.

⁵⁷ CNUCED, « Profil de vulnérabilité du Cap-Vert », Questions économiques et environnementales, Juillet 2003, P. 30- 31

Ensuite, les exportations des services peuvent représenter 90% des exportations totales et, souvent 10 fois plus que les exportations des marchandises. De ce fait, on constate une dynamique des exportations des services supérieure à celles des biens. Ceci ne permet pas aux exportations Capverdiennes d'échapper aux vulnérabilités internationales (Voir page 72).

Aujourd'hui, les exportations du Cap-Vert se limitent à quelques catégories de produits dont les vêtements et les produits de la mer. Ainsi, les vêtements et les chaussures ont représenté 80% du total des exportations pendant la période 2001-2005, pendant laquelle les produits de la mer étaient touchés par l'embargo européen. En 2011, les six premiers produits ont représenté 97,9% du total des exportations. A souligner également que, pour la même année les chaussures, les poissons en conserve et les poissons frais ont contribué à 84% des exportations capverdiennes (MRE- DPCI, DIC, 2011).

De son côté, les importations capverdiennes souffrent d'une moindre concentration importante par rapport aux exportations. Elle est composée essentiellement de machines, de matériels des transports, de biens manufacturés et de produits alimentaires. En 2010, les dix premiers produits représentent 65% du total des importations (MRE- DPCI, DIC, 2011).

A cette forte concentration des exportations s'ajoute une faible diversification des partenaires commerciaux. De cette manière, le $\frac{3}{4}$ des exportations et des importations capverdiennes se dirigent vers l'UE. La part de celle-ci peut atteindre le 90% du total des échanges commerciaux de l'archipel. Cette concentration des échanges avec quelques pays s'explique par le fait que les exportations ne sont pas suffisamment dynamiques pour bénéficier des possibilités offertes par d'autres partenaires. Les problèmes des transports internationaux, en particulier avec l'Asie constitue un autre facteur.

Certains outils sont utilisés pour mesurer le degré de la diversification des exportations. Les indices employés par les organisations internationales nous permettent d'avoir une idée sur la concentration des exportations. L'indice d'Herfindahl constitue un indicateur synthétique de la diversification des exportations le plus couramment utilisé, à côté de l'indice de Gini, de Theil ou d'entropie. L'indice d'Herfindahl, souvent employé par la CNUCED, est compris entre 0 et 1. Plus le commerce est concentré (peu de produits exportés prenant une part importante dans les exportations totales du pays), plus l'indice s'approche de

1 (dans le cas où un pays n'exporterait qu'un seul produit, l'indice prendrait alors la valeur de 1)⁵⁸.

Selon le rapport de l'OMC sur la concentration des exportations (2009), l'indice de la concentration des exportations du Cap-Vert était de 0,438, avec 11 produits exportés, alors que des pays comparateurs tels que l'île Maurice, les Maldives et les Seychelles présentent respectivement un indice de concentration des exportations de 0,414 avec 76 produits exportés, 0,433 avec 10 produits exportés et 0,693 avec 7 produits exportés⁵⁹.

Au-delà des indicateurs traditionnels de la diversification des exportations, d'autres indicateurs ont été proposés pour analyser la dynamique de la diversification des exportations. Ils s'agissent de l'indicateur de sophistication technologique et celui de renouvellement de la base exportatrice. L'analyse des exportations capverdiennes à travers ces nouveaux outils fait ressortir la persistance de l'offre exportable dans des secteurs ou les créneaux traditionnels à faible contenu technologique et peu dynamiques du commerce mondial. A l'instar d'autres pays en voie du développement, ce pays utilise une fragmentation et une spécialisation en aval demandant un travail peu qualifié et concentré sur quelques biens à faible valeur ajoutée.

Cette spécialisation dans les produits de la mer et les produits manufacturiers à faible contenu technologique expose le pays à la conjoncture, aux aléas et aux fluctuations des termes d'échange. Ainsi, la liaison entre l'ouverture, la concentration des exportations et la volatilité des revenus a été confirmée⁶⁰.

Le Cap-Vert demeure aussi spécialisé dans les services à faible valeur ajouté.

Les travaux récents sur le commerce international mettent l'accent sur la dimension hors prix de la compétitivité, notamment la qualité des produits et innovation pour l'essentiel. L'existence de rentes attachées à l'innovation ou à la perception de la qualité des produits par les consommateurs a en effet un impact positif sur les termes de l'échange. Dans le même

⁵⁸ CARIOLLE Joël « L'Indice de Vulnérabilité Economique rétrospectif Mise à jour 2010 », FERDI, Mars 2011, P. 13.

⁵⁹ WTO, « Income volatility in small and developing economies: Export concentration Matters », Discussion Papers, N° 3, 2009, P. 16

⁶⁰ WTO, « Income volatility in small and developing economies: Export concentration Matters », Discussion Papers, N° 3, 2009, P. 14

temps, des travaux théoriques et empiriques ont montré que toutes les spécialisations ne se valent pas et il est mieux d'être spécialisé sur les produits nouveaux de qualité élevée ou à demande fortement dynamique⁶¹. Dans cette condition, on pourrait parler de commerce de qualité, de variété et la compétition est devenue technologique. Hausmann et al. (2007), dans l'article (*"What You Export Matters"*), montrent que tout effort en faveur de la transformation de la base d'exportations vers des activités à plus forte valeur ajoutée se traduit par une croissance économique future plus élevée. Donc, « *les pays deviennent ce qu'ils exportent* ». A souligner aussi que la croissance future d'un pays s'accélère dès lors que les entrepreneurs ont facilement accès à des modes de production qui incorporent un savoir-faire technologique⁶².

La faible diversification des exportations du Cap-Vert est due à certains facteurs.

Tout d'abord, absence des économies d'échelles. L'une des conditions pour qu'un produit soit potentiellement exportable est qu'il fasse l'objet d'une demande intérieure représentative. Le marché intérieur doit être suffisant pour la mise en place de structures de production efficaces. Autrement dit, l'offre à l'exportation est conditionnée par la demande intérieure. D'abord, les producteurs domestiques cherchent à répondre à un besoin domestique et innoveront peut être pour satisfaire le marché national. Ensuite, ce bien ne pourra être exporté que lorsqu'il aura bénéficié des économies d'échelle qui lui permettent de réaliser un avantage comparatif. Dans le même ordre d'idée, les pays ont tendance à exporter les produits des industries pour lesquels ils ont un grand marché intérieur. Tel est le cas du Japon qui a utilisé son marché intérieur en tant que banc d'essai pour accroître son savoir-faire dans la fabrication de télévisions, voitures, motos ou montres afin de pouvoir être en mesure d'exporter (IFRI, 2002, P. 41). De ce fait, la tendance à l'accroissement de la concentration des exportations avec la diminution de la taille économique est confirmée lorsqu'on choisit le nombre de produits exportés pour mesurer la concentration des exportations (WTO, 2009, P. 7.

Ensuite, il existe une forte dépendance entre l'offre exportable et les coûts des transports. L'insularité et l'éloignement réduit la valeur ajoutée des produits exportés et rend le Cap-Vert désavantagé par les coûts des transports élevés touchant aussi bien les

⁶¹ IFRI, " Le commerce mondial au XXI ème siècle », 2002

⁶² AFD, « La diversification des exportations dans la zone franc : degré, sophistication et dynamique », Macro Dev. Avril 2012, P. 5

importations que les exportations. Les coûts des transports réduisent sa compétitivité sur un grand nombre de produits. Tel est le cas des produits nécessitant des intrants comme les électroniques. Il s'agit également des produits touché par les coûts des transports et des assurances élevés lors de l'exportation⁶³.

De même, des études ont démontré une forte corrélation entre le niveau du revenu par habitant et le degré de la concentration des activités économiques. Plus récemment, des études ont conclu que la diversification des exportations est liée de façon similaire au revenu par habitant⁶⁴.

Enfin, la faible diversification des exportations se doit à l'insuffisance des ressources. Le Cap-Vert dispose de peu de ressources naturelles. A cela il convient d'ajouter la faiblesse des infrastructures et la qualité du capital humain ainsi que la faible disponibilité des facteurs de production (dotations technologiques).

Grosso modo, l'étroitesse du marché national et la rareté des ressources naturelles limitent considérablement les possibilités de diversification de l'économie capverdienne. Le secteur manufacturier reste embryonnaire, principalement constitué de petites unités de production, souvent informelles, à faible contenu technologique. Les handicaps structurels du pays et la nécessité d'ouverture sur l'extérieur interdisent toute politique de développement industriel de substitution aux importations. La seule voie possible reste la promotion des exportations.

Etant donné la nécessité d'ouverture et le lien étroit entre les exportations et la croissance, le Cap-Vert devrait diversifier son offre exportable. L'expérience montre que les exportations constituent un facteur clé pour transformer les économies. Cependant, un taux de croissance élevé nécessite de secteurs exportateurs dynamiques, compétitifs et évolutifs. Pour un pays avec une forte concentration des exportations, le processus de diversification des exportations suppose la création de nouvelles lignes d'exportations et de les promouvoir (marge extensive), mais également d'accroître ou de maintenir les montants exportés des produits présents dans la base exportatrice (marge intensive). L'existence de la marge

⁶³ WTO, « Income volatility in small and developing economies: Export concentration Matters », Discussion Papers, N° 3, 2009, P. 7

⁶⁴ AFD, « La diversification des exportations dans la zone franc : degré, sophistication et dynamique », *op. cit.*, p. 1

extensive nécessite la découverte de nouveaux produits par les entrepreneurs. Ceci dépend du niveau de la technologie et l'innovation, des investissements en R&D et la diffusion internationale des technologies. Le niveau du développement technologique au Cap-Vert semble embryonnaire. Ceci montre que les obstacles technologiques au Cap-Vert demeurent. Cependant, tout processus de diversification passe par un rattrapage technologique.

L'analyse du degré, sophistication et la dynamique des exportations capverdiennes fait ressortir qu'elles demeurent concentrées sur quelques produits à faible valeur ajouté. Elles ont connu des instabilités dues aux conjonctures externes. A noter également que la politique de la diversification de la base exportatrice menée n'a pas encore porté ses fruits. Cependant, cette diversification semble nécessaire vu les effets pouvant résulter des chocs extérieurs.

La base productive cap-verdienne demeure peu développée. D'après une étude de la BM sur le climat des affaires au Cap-Vert (2006) seulement 6% des entreprises industrielles du pays arrivent à exporter⁶⁵. De même, les IDE pouvant soutenir les exportations restent limités. Ceci s'explique par de nombreux facteurs, en plus de la possibilité de bénéficier des avantages dans le processus de production et les coûts importants liés aux opérations d'exportations, d'autres raisons peuvent être mentionné. En outre, il est intéressant de décortiquer obstacles touchant le climat des affaires au Cap-Vert.

Paragraphe 2- Les obstacles liés au climat des affaires

Comme nous venons de le voir, le Cap-Vert présente une faible propension à exporter. Les exportations capverdiennes demeurent faibles par rapport à celles de certains pays insulaires tels que les îles Maldives et l'île Maurice. Parmi les contraintes touchant les exportations capverdiennes, on a relevé précédemment l'étroitesse du marché et l'insularité et les problèmes de transports et communications qu'ils génèrent. En plus de ces difficultés, le nombre important de petites et micro-entreprises constitue un obstacle supplémentaire. De même, les IDE qui pourraient contribuer à la diversification de la base exportatrice du pays semblent réduits. Pour développer et promouvoir ses exportations ce pays a besoin d'un système productif performant et très productif.

⁶⁵ B. M. « Résumé de l'Evaluation du Climat d'Investissement du Cap-Vert », Note N° 21, Août 2006, P. 1

Les firmes multinationales sont devenues les principales acteurs des échanges internationaux. Une part importante des échanges internationaux se font entre elles. En ce qui concerne le Cap-Vert, le développement d'entreprises nationales performantes et compétitives et capables de s'internationaliser est une nécessité. Dans le même sens, l'attractivité des IDE vers ce territoire est devenue une priorité. En effet, aussi bien les entreprises nationales que celles étrangères permettrait ce pays de remédier à certaines priorités nationales telles que la croissance, la création d'emploi ainsi que la diversification de l'offre exportatrice. En d'autres termes, vu sa petite dimension et la nécessité d'ouverture, le Cap-Vert aurait besoin d'entreprises compétitives et productives pour pouvoir s'insérer d'avantage dans le commerce mondial. Vu la faible disponibilité des ressources naturelles et la petite dimension du marché interne il doit promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises avec des productions destinées au marché extérieur. L'essor et le développement des entreprises au Cap-Vert sont entravé par de nombreux obstacles.

Il convient de souligner que le Cap-Vert a accumulé des progrès importants sur la compétitivité et le climat des affaires, malgré les limitations du Pays. Ceci est le résultat de certaines réformes et investissements. Ainsi, le rapport du Doing Business 2012 a classé l'archipel en 121^{ème} place, alors qu'il était en 129^{ème} place en 2011⁶⁶. Dans le même sens, The World Economic Forum, dans son rapport « The Global Competitiveness Report 2012–2013 » a placé le Cap-Vert en 122^{ème} place⁶⁷. En dépit de quelques progrès on constate que ce pays enregistre des faibles performances à travers de nombreux indicateurs, lorsqu'on le compare avec d'autres PEI, notamment l'île Maurice, les Maldives et les Seychelles.

Les sociétés sont beaucoup moins affectées par certaines contraintes de climat des investissements telles l'instabilité macro-économique, la corruption, ou encore les services de télécommunications. Par contre, de nombreux facteurs contraignent le développement des activités des entreprises au Cap-Vert. Il est nécessaire de séparer cet examen en deux parties. Dans un premier temps, on peut aborder des obstacles tels que, la manque de flexibilité sur le marché d'emploi, les difficultés d'accès au financement, la faible disponibilité de la technologie et déficit de l'offre de l'électricité.

⁶⁶ The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 », P. 13

⁶⁷ Doing Business 2012

D'abord, même si la productivité est relativement élevée, le coût du travail l'est également, ce qui rend les firmes au Cap-Vert moins compétitives sur le marché international. En fait, le coût du travail au Cap Vert est assez élevé compare aux pays similaires. De même, la législation du travail est considérée par certains comme rigide. Les dirigeants d'entreprises perçoivent qu'une législation flexible est de nature à renforcer la compétitivité de la main d'œuvre. Notons que le coût de travail est l'un des déterminants de l'implantation des entreprises.

Ensuite, de nombreuses entreprises capverdiennes considèrent l'accès au financement comme un obstacle non négligeable. Selon le rapport « *Global Competitiveness Report 2012–2013* », 23% des entreprises interrogées considèrent l'accès au financement comme un facteur préjudiciant le développement des affaires⁶⁸. En effet, elles estiment que les taux d'intérêts sont trop élevés et que les conditions collatérales sont très strictes. Le taux d'intérêt nominal était de 12% entre 2002 et 2004, puis il allait connaître une certaine diminution pour atteindre 10% en 2007. Ces contraintes sur le plan financier peuvent être expliquées par un manque de concurrence entre les institutions bancaires (deux banques couvrent 80 % du marché) et absence de différenciation des instruments, toutes les banques offrent les mêmes produits⁶⁹. Cependant, les sociétés du pays financent généralement une plus grande part de leurs investissements par des prêts bancaires, que les sociétés des autres pays similaires.

Toujours dans le cadre des facteurs générateurs d'efficience, la disponibilité de la technologie demeure un handicap. Les facteurs de sophistication permettant ainsi l'innovation font défaut au Cap-Vert. Dans le même temps, on constate une faible orientation des entreprises capverdiennes à promouvoir une coopération avec d'autres entreprises étrangères plus sophistiquées, notamment à travers les joint-ventures. Ces alliances leur permettraient d'améliorer leur sophistication et leur moyen de financement. De plus, les conditions de transfert de la technologie ne semblent pas réunies, dans la mesure où le capital humain reste relativement peu qualifié et les IDE au Cap-Vert ne relèvent pas d'une véritable politique industrielle, ils relèvent des stratégies de délocalisation, donc les transferts de technologie est faible. Pour aller plus loin, le transfert de technologie à travers les IDE et plus précisément les effets « *spillovers technologiques* » semblent faibles. En effet, il n'existe pas de capacités

⁶⁸ The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 »,

⁶⁹ DTIS, « Cape Verde's Insertion in the global economy », *op. cit.*, P. 67

endogènes pour accueillir les effets positifs accompagnant les IDE. Il s'avère nécessaire le développement du secteur privé en vue de tirer profits des effets externes tels que les « *effets spillovers* » et les nouvelles méthodes d'organisation. Dans le même contexte, les sociétés rencontrent des difficultés à avoir accès aux certificats leur permettant de commercialiser leurs produits à l'international. Les certifications coûtent trop cher. Tel est le cas du système ISO 9001 reconnaissant l'effort de l'organisation à assurer la conformité de ses produits/services à la satisfaction de ses clients et l'amélioration continue.

Puis, la majorité des entreprises capverdiennes perçoivent l'électricité comme une contrainte importante. Ainsi, plus de 60% des entreprises capverdiennes voient le déficit de l'offre de l'électricité comme un obstacle à leurs opérations⁷⁰. Les coupures affectent les activités des entreprises manufacturières et celles liées aux activités du tourisme. Les sociétés considèrent l'électricité comme un plus grand obstacle que dans la plupart des pays à revenu similaire dû au nombre élevé des coupures ainsi que les dommages des équipements qui en résultent. Le déficit de l'électricité au Cap-Vert s'explique par la difficulté de réalisation d'économie d'échelles vue la discontinuité des îles ainsi qu'une mauvaise gestion de ce service.

De nombreuses sociétés perçoivent le secteur informel comme une autre contrainte, vue les pratiques déloyales qui en découlent. Des études empiriques ont démontré que cette pratique est moins répandue au Cap-Vert que dans nombreux pays similaires. Cette haute perception de l'informelle s'explique par le fait que la majorité des sociétés sont des petites ou des micro-entreprises devant faire face à la concurrence du secteur informelle.

Dans un second temps, d'autres obstacles pèsent sur l'environnement des affaires au Cap-Vert.

Il s'agit, notamment de lourdeurs et manque d'efficacité au sein des administrations. En effet, la mise en place de la « *maison du citoyen* » a permis de réduire le temps pour la création d'une entreprise, toutefois cet instrument a une portée limitée se limitant à la phase de création. Au-delà de la création, les sociétés doivent s'adresser à une administration publique très lente. Les sociétés doivent faire face à l'inefficacité de l'administration douanière. Ces obstacles institutionnels touchent de nombreuses entreprises engagées dans les opérations d'importations et d'exportations.

⁷⁰ DTSI, « Cape Verde's Insertion in the global economy », *op. cit.*, P. 64

De même, le taux d'impositions est perçu comme un obstacle à la pratique des affaires au Cap-Vert par des managers. Pour les entreprises opérant dans le marché local, la taxe sur l'entreprise s'élève à 36% du profit. L'estimation pour tous les taux peut atteindre 54% (2009)⁷¹.

Les résultats de l'enquête du « *Global Competitiveness Report 2012–2013* » nous permettent de constater que la pratique des affaires au Cap-Vert est contrainte par : l'accès au financement (23%), la bureaucratie (13,4%), un taux d'imposition (11,6%), des infrastructures déficitaires (8,7%), un manque de qualification (7,4%), un marché du travail restrictif (7,2%), des normes fiscales (6,2), des crimes et des vols (4,2%), une faible capacité d'innovation (3,1)⁷².

Par ailleurs, il semble que la politique de promotion des exportations et les IDE menée par ce pays reste inefficace. A travers, ces diverses dimensions, ce moyen permettrait à l'archipel de soutenir le secteur privé dans l'accès au financement, la sophistication, l'accès aux informations et aux marchés. Ceci nécessiterait une politique commerciale performante, d'une veille commerciale ou un dispositif de l'intelligence économique. De nos jours, les grandes puissances commerciales font recours à la politique commerciale stratégique (appelée aussi politique commerciale administrée)⁷³ pour soutenir les secteurs clé de leur économie. De même, le taux de change est devenu un outil incontournable de la politique commerciale. De nombreux pays y voient un moyen efficace pour soutenir la compétitivité de leurs produits. En ce qui concerne le Cap-Vert, un éventuel gain de la compétitivité à travers la manipulation du taux de change apparaît envisageable, parce qu'elle pourrait diminuer la confiance des investisseurs étrangers et des résidents à l'étranger⁷⁴.

En plus des contraintes internes les exportations capverdiennes seraient entravées par des obstacles commerciaux internationaux. Ceux-ci sont en mesure d'entraver la participation du Cap-Vert au commerce international

⁷¹ DTSI, « Cape Verde's Insertion in the global economy », *op. cit.*, P. 70

⁷² The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 »

⁷³ ABDELMALKI Lahsen, SANDRETTO René, *Politiques commerciales des grandes puissances : La tentation néoprotectionnisme*, *op. cit* P. 207

⁷⁴ The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 », P. 32

Section 3- Les obstacles commerciaux internationaux

Les obstacles commerciaux internationaux comprennent l'ensemble de barrières commerciales contraignant les exportations du Cap-Vert. Ces obstacles restreignent l'accès des entreprises capverdiennes aux marchés des pays adoptant telles mesures tout en diminuant les profits de leur internationalisation. De nos jours, on constate la primauté des pics tarifaires et la progressivité des droits, de plus avec la libéralisation des échanges commerciaux, les pays recourent de plus en plus aux mesures non tarifaires pour agir sur les tendances de leurs échanges commerciaux. Dans cette condition, il s'avère important d'analyser la progressivité des droits ainsi que les mesures non tarifaires comme les principaux instruments de la politique commerciale tout en déterminer leur influence sur les exportations du Cap-Vert.

Paragraphe 1- La progressivité des droits, les pics tarifaires et les MNT

Si les mesures tarifaires ont largement diminuées au cours des dernières décennies, le commerce international demeure contraint par certains facteurs, notamment la progressivité des droits et les pics tarifaires. A ceux-ci s'ajoutent les BNT.

Tout d'abord, la progressivité des droits et les pics tarifaires touchent surtout les exportations des pays en voie du développement. Ainsi, les pics tarifaires⁷⁵ caractérisent la politique commerciale de certains pays. De ce fait, de nombreuses études ont démontré que les tarifs demeurent plus élevés dans les produits où les pays en développement disposent d'un avantage comparatif. Ceci est accompagné par un niveau notable de progressivité des droits⁷⁶ où le droit de douane est plus élevé pour les produits manufacturiers que pour les autres produits⁷⁷.

⁷⁵ Selon l'**Approche nationale**- Les tarifs sont supérieurs à 15% ; Selon l'**Approche internationale**- les tarifs sont supérieurs à la moyenne nationale. Dénommés aussi **Crêtes tarifaires** ils traduisent les Droits relativement élevés, applicables d'ordinaire aux produits "sensibles (source: Glossaire OMC) ;

⁷⁶ Droits plus élevés sur les importations de demi produits que sur celles de matières premières, et encore plus élevés sur celles de produits finis. Cette pratique protège les industries de transformation nationale et décourage toute activité de transformation dans les pays d'où les matières premières sont originaires (Source : Glossaire OMC) ;

⁷⁷ Ministry of Foreign Affairs of Denmark, « trade, growth and development », - www.netpublikationer.dk -, June 2005, P. 19

Pour certains, cela diminue la possibilité des pays en développement de développer des industries manufacturières. Dans cette condition, de nombreux auteurs ont avancé que les règles actuelles ne reflètent pas les intérêts des pays en développement. En fait, leur passivité lors des négociations internationales en échange des traitements spéciaux explique cela. Joseph E. Stiglitz et Andrew Charlton (2005) constatent que « *les gains de l'ouverture des marchés, par exemple, se concentre sur les domaines qui intéressaient les pays développés, tandis qu'il y avait que des progrès marginaux sur les priorités des pays en développement, notamment l'agriculture et les textiles* »⁷⁸.

Ensuite, les mesures non-tarifaires(MNT) apparaissent aujourd'hui comme des instruments de la politique commerciale par excellence. Il convient d'analyser les raisons du recours à ces mesures, la typologie de ces mesures ainsi que leurs effets sur le commerce.

A Partir des années 1980, parallèlement au désarmement tarifaire on va assister à l'apparition d'un néoprotectionnisme, différent de celui traditionnel, sous forme de MNT. Il s'agit d'un protectionnisme déguisé. En fait, ces pratiques résultent d'un « *divorce entre les discours politique et les pratiques effectives des gouvernements* » (ABDELMALKI L, SANDRETTO R., 2001, P. 371). Certains parlent d'une « *évolution paradoxale* » marquée par un « *double jeu* » auquel se livrent les Etats, matérialisé par une combinaison d'une libéralisation tarifaire et une protection non tarifaire (ABDELMALKI L., SANDRETTO R., 2001, 371-374).

L'importance croissante des mesures non tarifaires s'explique par le fait qu'elles sont difficilement détectées et identifiables comme mesures de protection. De ce fait, « *chaque pays cherche à défendre ses intérêts spécifiques sans que cela apparaissent explicitement, en vue de soutirer de ses partenaire les plus grandes concessions sans avoir à un faire à un degré équivalent et en se mettant à l'abri des représailles et des sanctions* » (ABDELMALKI L, SANDRETTO R., 2001, 380). Dans le même sens, René Sandreto et ABDELMALKI Lahsen vont employer le terme « *furtif* »⁷⁹ pour décrire ces mesures (ABDELMALKI L, SANDRETTO R., 2001, 381-382). En outre, ces mesures permettent aux Etats d'exploiter certains « *fissures* » du système commercial multilatéral. Ainsi, ce protectionnisme profite des « *failles* » qui laissent subsister les règles du système commercial

⁷⁸ STIGLITZ J. E. CHARLTON A., *Pour un commerce mondial plus juste*, Oxford university press, 2005, P. 84

⁷⁹ En allusion aux avions furtifs américaines difficilement repérables et détectés

incarné par l'OMC. En effet, si les accords commerciaux administrés par l'OMC ont prévu les règles cherchant à discipliner MNT, ces règles sont peu contraignantes et flexibles laissant une large marge d'action aux Etats. A titre d'exemple, l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et l'accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) permettent aux Etats membres de l'OMC d'imposer les restrictions aux importations en évoquant la défense de certains éléments de l'ordre public tels que la santé humaine, la santé des animaux, la protection de l'environnement.

A noter également, que ces accords prévoient la possibilité des Etats d'adopter des normes nationales sur la base des normes internationales et les instances normatives, à savoir la Commission du Codex Alimentarius (CCA) pour la santé humaine, l'office international des épizooties (OIE) pour la santé animale et la convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV). L'accord sur le dumping et celui sur les subventions prévoient respectivement les mesures antidumping et la possibilité des Etats d'accorder des soutiens aux producteurs internes. De même, d'autres accords permettent aux Etats de restreindre temporairement les importations. Donc, les Etats peuvent recourir abusivement à ces dispositions en instaurant un protectionnisme déguisé⁸⁰.

Les obligations de justification scientifique d'une part, et de notification aux pays partenaires d'autre part, tendent à minimiser toute dérive protectionniste dans l'utilisation de ces mesures. Cependant, la transparence de ces mesures reste critique vue leur opacité. En plus, le rôle de l'OMC dans la surveillance de ces mesures demeure limité. La frontière entre le souci légitime de protéger la santé des consommateurs et l'utilisation des normes et d'autres mesures à des fins protectionnistes n'est pas facile à tracer⁸¹.

Les raisons d'utiliser des MNT restent les mêmes – remédier aux défaillances du marché (notamment la santé et la sécurité, réduire l'asymétrie de l'information, la protection de l'environnement, l'élimination des monopoles), exploiter la puissance commerciale

⁸⁰ OMC, « comprendre l'OMC », 5^{ème} édition, 2010, P. 30-31, 44- 45 et 47

⁸¹ RIBIER Vincent, « Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et Obstacles Techniques au Commerce : l'accès aux marchés est-il ouvert aux pays de la sous-région ? », CIRAD, 2010, P. 2

(manipulation des termes de l'échange, les transferts des profits) ou répondre aux pressions d'économie politique⁸².

L'analyse de la typologie de ces mesures nous permettrait de mieux appréhender des motivations de ces mesures. Trois catégories de mesures peuvent être mentionnées. Il y a tout d'abord les mesures quantitatives. Le contingent constitue un exemple frappant de restriction quantitative. Lorsqu'il est utilisé pour corriger les asymétries de l'information il peut être justifié. Toutefois, il peut chercher aussi à assurer un transfert de revenu (rente contingente) à des groupes d'intérêts spéciaux. Dans ce dernier cas, il peut engendrer une dégradation du bien être avec la limitation des importations⁸³.

Ensuite, on peut faire allusion aux mesures fondées sur le prix dont la taxe intérieure, les subventions à la production et à l'exportation. Elles sont utilisées pour corriger les défaillances du marché (externalités et asymétrie de l'information) et pour modifier les termes de l'échange et transférer les profits. Lorsque ces mesures fondées sur le prix visent les externalités elles peuvent entraîner une expansion ou une contraction des flux commerciaux. Les subventions à la production dans le cas où il est légitime de protéger la production nationale peut améliorer l'efficacité économique en permettant aux entreprises nationales d'acquérir de l'expérience. Une subvention à l'exportation peut avoir des effets selon l'état de la concurrence. Si les marchés sont parfaitement concurrentiels, une subvention à l'exportation modifie les termes de l'échange au détriment du pays accordant la subvention et réduit son bien-être. Dans ce cas le commerce et le bien-être évoluent donc en sens inverse. En revanche, si les marchés sont oligopolistiques et si la concurrence se fait par la quantité, les subventions à l'exportation permettent le transfert des profits vers le pays d'origine des exportations tout en augmentant le bien-être. De même, si la concurrence se fait par le prix une taxe sur les exportations permettrait le transfert des profits vers les entreprises nationales en diminuant le commerce et le bien-être⁸⁴.

⁸² OMC, «Rapport sur le commerce mondial 2012 -commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIème siècle », 2012, P. 50 à 59

⁸³ *Ibid.*, P. 59-60

⁸⁴ *Ibid.*, P. 61- 62

Enfin, on trouve les mesures fondées sur la qualité. Les exemples typiques de ces mesures sont les mesures SPS/OTC. Ces mesures en exigeant la modification des caractéristiques techniques des produits peuvent constituer des obstacles au commerce ou un catalyseur du commerce. Le respect des mesures SPS/OTC par les exportateurs peut accroître leur coût commerciaux et diminuer leur capacité d'exportation. Par contre, si le respect d'une mesure élimine l'incertitude quant à la qualité et la sécurité du produit importé, il en résultera une plus grande confiance des consommateurs qui de son côté peut se traduire par une augmentation de la demande et du commerce. Ceci étant, les effets d'une norme qualitative sur le commerce et le bien-être dépendent si elle remédie à de véritables défaillances de marché ou non. Si elle cherche à protéger les producteurs nationaux, le commerce et le bien-être diminuent. Contrairement, si elle corrige une défaillance effective du Marché il est probable que le bien-être augmente, mais les effets sur le commerce restent ambigus⁸⁵.

Toujours en ce qui concerne le commerce des biens une autre MNT très répandue de nos jours ce sont les règles d'origine étant des critères appliqués pour déterminer l'endroit où un produit a été fabriqué. Lorsqu'elles sont très strictes elles peuvent retirer toute substance aux préférences tarifaires⁸⁶. Encore, on peut mentionner le protectionnisme monétaire. En effet, de nombreux pays manipulent leur taux de change en vue de renforcer la compétitivité de leurs exportations. Avec une dévaluation de la monnaie les exportations coûtent moins chers tandis que les importations renchérissent. Certains emploient le concept « *guerres des monnaies* » pour décrire cette course à la dévaluation. Ceci démontre le rôle de plus en plus stratégique du taux de change⁸⁷.

Par ailleurs, les MNT touchent également les services. Compte tenu de la spécificité du commerce des services, c'est-à-dire l'exigence de la présence simultanée du fournisseur et du consommateur et leur caractère invisible, non-stockable ainsi que les différents modes, le seul instrument pouvant être utilisé ce sont les réglementations intérieures. Les formes d'intervention sur le marché des services peuvent être : les contingents et les prescriptions

⁸⁵ *Ibid.*, P. 62

⁸⁶ OMC, « comprendre l'OMC », *op. cit.*, Page 50

⁸⁷ PLIHON Dominique, *les taux de changes* Editions La Découverte, 6^{ème} édition, Paris, 2012, P. 1.

relatives à la teneur en éléments locaux; les instruments fondés sur les prix; les normes, les licences et la passation des marchés et l'accès discriminatoire aux réseaux de distribution⁸⁸.

Les effets des MNT sur le commerce pourraient s'avérer plus importants vu l'interdépendance entre le commerce des marchandises, celui des services et les flux des IDE. Plus précisément, les MNT, qui affectent le commerce des marchandises, peuvent aussi avoir un impact sur le commerce des services et les flux des IDE. Inversement, les règlements relatifs aux services et à l'investissement peuvent avoir une incidence sur le commerce des marchandises⁸⁹. Dans le même sens, les MNT revêtent un intérêt indéniable compte tenu de la chaîne de valeur mondiale.

Les impacts des MNT varient selon les secteurs d'activités et la taille des entreprises. Pour ce qui est des impacts sectoriels des MNT, leur part dans le secteur agricole s'élève à 65% contre 45 dans le secteur manufacturier⁹⁰. De plus, les mesures OTC/SPS ont généralement des effets essentiellement positifs pour les secteurs technologiquement plus avancés, mais elles ont des effets négatifs sur le commerce des produits frais et transformés. Les produits de la mer sont largement touchés par ces mesures. Enfin, les petites entreprises semblent affectées par ces mesures.

Les MNT représentent une source majeure d'obstacles au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Même si elles sont mises en place pour des raisons légitimes, ils peuvent avoir d'effets négatifs sur le commerce. Leur diversité et leur complexité rendent difficile l'évaluation de leurs effets⁹¹. Il est important d'analyser ces effets sur les exportations du Cap-Vert.

⁸⁸ OMC, «Rapport sur le commerce mondial 2012 -commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIème siècle », *op. cit.*, P. 78

⁸⁹ *Ibid.*, P. 64

⁹⁰ *Ibid.*,

⁹¹ CCI, « Maroc : perspectives des entreprises – série de l'ITC sur les mesures non tarifaires », Doc. Technique, Mars 2012, P. 54

Paragraphe 2- Les obstacles commerciaux internationaux et les exportations du Cap-Vert

Compte tenu des difficultés de mesurer les réels effets des mesures non tarifaires sur le commerce international et vu le déficit d'études pour le cas du Cap-Vert, pour analyser les MNT dans le cadre des exportations de ce pays on va essayer d'appréhender la pratique de ces mesures par les principaux partenaires commerciaux du Cap-Vert en se référant aux principaux produits exportés et importés par ce pays. Ceci dit, sans nier la part des autres obstacles non tarifaires sur les échanges extérieurs de ce pays, les mesures SPS/OTC et les RDO seront au centre de cette discussion. L'importance de ces trois MNT se doit à la composition des exportations capverdiennes et les préférences tarifaires accordées à ce pays. Soulignons que les produits de la mer et les vêtements et les textiles représentent une part importante des exportations capverdiennes. Par ailleurs, ce pays bénéficie des préférences tarifaires au sein de l'UE et aux Etats-Unis.

Les mesures SPS/OTC constituent un obstacle majeur aux exportations du Cap-Vert. Ces mesures peuvent engendrer des coûts aux entreprises exportatrices. En effet, le respect des standards sanitaires, phytosanitaires et les règlements techniques pose généralement deux types de problèmes, d'une part l'arrêt d'exportations non conformes aux normes du pays importateur, d'autre part le renchérissement du coût de mise aux normes avec la perte de compétitivité que cela entraîne⁹².

Remarquons encore une fois la difficulté de quantifier la part du commerce d'un pays qui est effectivement affectée par les mesures SPS/OTC vu le nombre et la diversité de ces obstacles. Quelques exemples illustrent les difficultés d'accès rencontrées par les exportateurs capverdiens.

Les pays de la quadrilatérale continuent à appliquer une progressivité des droits de douane ce qui constitue un handicap à la diversification dans les produits à haute valeur ajoutée. En plus, certaines mesures sont imposées par ces pays. Aux Etats-Unis, les mesures concernent 5% de leurs importations en provenance de l'Afrique Subsaharienne. En plus, on constate la particularité des mesures environnementales des Etats-Unis parce qu'elles sont

⁹² RIBIER Vincent, « Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et Obstacles Techniques au Commerce : l'accès aux marchés est-il ouvert aux pays de la sous-région ? », *op. cit.*, P. 6

imposées notamment sur les lignes liées aux importations textiles⁹³. Le Japon applique des mesures environnementales de protection de la vie humaine, animale ou végétale, qui concernent 50% des importations japonaises en provenance de l'Afrique Subsaharienne. Ces mesures portent principalement sur les produits de la mer et sur le café⁹⁴. De sa part, l'UE a renforcé sa réglementation sanitaire depuis le 1^{er} janvier 2006. Bigot et Ribier (2004) ont conclu que les réglementations sanitaires européennes sont plus restrictives que le codex. Ceci pourrait engendrer l'exclusion d'exportations de nombreux pays de l'ACP et les coûts de la mise aux normes des exportations sont estimés à 10% du total des exportations⁹⁵.

Les mesures SPS/OTC constituent des obstacles aux exportations capverdiennes. Les produits de la mer, principalement les langoustes et les conserves de thon et maquereau représentent une partie importante des exportations de ce pays. Certains faits montrent les difficultés d'accès rencontrées par les exportateurs capverdiens. De ce fait, l'UE a suspendu les importations des produits de la mer provenant du Cap-Vert entre 1999-2002. Les difficultés à conformer aux normes européennes a été à l'origine de cet embargo. En effet, le pays ne disposait pas d'un organisme chargé de certifier les produits à destination de l'UE. En outre, les entreprises de fabrication des produits de la pêche avaient des défaillances au niveau des installations. Pour reprendre les exportations vers cette zone, les autorités capverdiennes ont mis en place une nouvelle législation en matière des contrôles sanitaires. Les coûts d'adaptation à ces normes s'avèrent élevés. De nos jours, seulement quelques entreprises arrivent à exporter des produits de la pêche vers l'UE⁹⁶.

Il semble que la complexité et la lenteur des procédures liées aux SPS restreignent les exportations des entreprises capverdiennes dans le secteur de la pêche. Par ailleurs, à l'instar des autres pays en développement, des griefs envers les normes et règlements SPS internationaux peuvent être faits dans le cas du Cap-Vert. Ainsi, sa participation à l'élaboration des normes et règlement est limitée par sa faible capacité d'expertise et

⁹³ MINEFI – DREE, « L'insertion de l'Afrique dans le commerce international », les enjeux économiques internationaux, Aout 2002, P. 15

⁹⁴ RIBIER Vincent, « *Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et Obstacles Techniques au Commerce : l'accès aux marchés est-il ouvert aux pays de la sous-région ?* », *op. cit.*, page 5

⁹⁵ *Ibid.*, P. 6

⁹⁶ [Www.Syfia.info](http://www.Syfia.info), « *Cap-Vert : les poissons sont propres, l'embargo est levé* », Articles, 10 janvier 2004

l'insuffisance des ressources financières, techniques et humaines. Outre le fait que leur participation soit insuffisante pour défendre ses intérêts, le Cap-Vert ne dispose de moyen pour contester un standard trop restrictif. En outre, il n'a pas de moyens techniques et financiers pour déposer une plainte. Il interviendrait comme « *parties tiers* » aux plaintes déposées par d'autres membres de l'OMC. En plus, les modalités du règlement des différends lui est défavorable, dans la mesure où la procédure est longue et les mesures compensatoires obtenues en cas de gain de cause ne lui avantagerait pas. L'autorisation de mettre un fort droit de douane sur un montant équivalent d'importations en provenance du pays accusé est loin de compenser le préjudice subi par le blocage de leurs exportations⁹⁷.

Soulignons encore une fois que la concentration des exportations du Cap-Vert sur un nombre restreint de produits les rend particulièrement vulnérables à l'évolution des réglementations techniques, sanitaires et phytosanitaires ou environnementales.

Les règles d'origine (RDO) apparaissent aussi comme des obstacles aux exportations du Cap-Vert. Elles constituent bien des obstacles à l'utilisation des préférences et à l'accès aux marchés. Particulièrement elles sont des facteurs déterminants pour l'accès aux marchés pour les textiles et vêtements et les produits manufacturiers.

Les motivations de base des RDO est la suppression des opportunités des « *déflexion des trafics* »⁹⁸. Dans le cadre des accords Nord-Sud, les RDO vise à protéger les intérêts des partenaires du Nord en empêchant d'étendre involontairement le bénéfice des préférences à des producteurs non éligibles ou à des biens transformés superficiellement dans la zone⁹⁹. De même, les RDO sont aussi présentées comme des instruments de la politique du développement des pays du Nord. Le raisonnement consiste à encourager la mise sur pied de filières locales verticalement intégrées couvrant une portion substantielle de la chaîne de valeur.

L'existence d'un traitement tarifaire préférentiel implique inévitablement les RDO. Lorsque celles-ci sont strictes elles peuvent conduire soit à des exportations non-conformes

⁹⁷ RIBIER Vincent, « *Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et Obstacles Techniques au Commerce : l'accès aux marchés est-il ouvert aux pays de la sous-région ?* », *op. cit.*, P. 7

⁹⁸ CADOT O., DE MELO J., DJIOFACK C., « *Préférences commerciales et règles d'origine : Perspectives des APE pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale* », Septembre 2007, P. 59

⁹⁹ *Ibid.*, P. 59- 60

aux critères, et qui de fait ne bénéficient pas de traitement préférentiel et sont sujettes à des taxes aux taux des NPF, soit des exportations conformes aux règles d'origine, qui entrent dans la catégorie des franchises de droit et perdant leur compétitivité. Cependant, le cumul d'origine permet aux producteurs d'une zone préférentielle d'importer des matériaux non-originaux d'un autre pays membre sans affecter l'origine du bien final.

L'analyse du type des RDO dans le cadre des préférences tarifaires du Cap-Vert semble nécessaire. Dans le cadre de l'AGOA sont considérés comme originaires tous les produits transformés substantiellement dans le pays de l'AGOA et le niveau de la valeur ajoutée est fixée à 35%. L'accord prévoit un cumul d'origine entre les pays de cette zone ou entre celle-ci et les Etats-Unis¹⁰⁰. Les préférences de l'UE se portent sur un critère de double transformation. Le cumul intégral est retenu dans le cadre de l'accord de Cotonou¹⁰¹.

Certaines implications des RDO sur le commerce international du Cap-Vert peuvent être mentionnées. D'une part, on peut avancer un effet surcoût des RDO. Il en résulte une altération dans les conditions concurrentielles pour les exportateurs capverdiens. En d'autres termes, elles peuvent contribuer à limiter leur potentiel compétitif. En le forçant à se procurer une proportion plus grande de ses inputs dans la zone, on accroît ses coûts de deux façons : par l'augmentation du prix des inputs et par le coût, explicite et implicite, d'obtention de la certification¹⁰². D'autre part, les RDO ont le pouvoir de faciliter ou de compliquer le positionnement du Cap-Vert comme plateforme pour les activités d'assemblage des multinationales.

Encore, on peut dire que les RDO restrictives peuvent réduire l'utilisation des préférences tarifaires par le Cap-Vert. Ainsi, Brenton (2003) a montré que l'utilisation de l'initiative « *tout sauf les armes* » (TSA) était très faible et a attribué cette observation à la présence de RDO contraignantes¹⁰³. Une analyse économétrique confirme ce diagnostic. La restrictivité des RDO réduit de façon significative l'utilisation des préférences par les ACP, et ceci s'applique aussi bien au sous-groupe constitué par l'Afrique centrale et de l'Ouest. Elle

¹⁰⁰ FALL Abou, « Règles d'Origine AGOA », Formation AGOA & Douane Cotonou, Bénin, juillet 2008

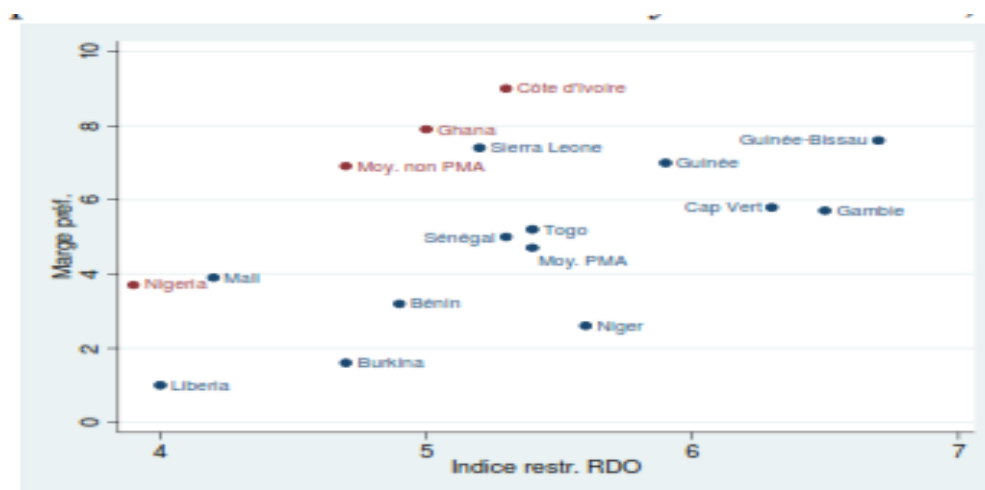
¹⁰¹ CADOT O., DE MELO J., DJIOFACK C., « *Préférences commerciales et règles d'origine : Perspectives des APE pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale* », *op. cit.*, P. 58

¹⁰² *Ibid.*, P. 65

¹⁰³ *Ibid.*, P. 70

entraîne également une déflexion sensible des exportations vers les marchés non-européens¹⁰⁴. La figure ci-dessus nous permet de constater la marge préférentielle et la restrictivité moyenne des RDO, pour le Cap-Vert.

Figure 1: Marge préférentielle et restrictivité moyenne des RDO, par pays



Source : CADOT O., DE MELO J., DJIOFACK C., « *Préférences commerciales et règles d'origine : Perspectives des APE pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale* », Septembre 2007, Page 89

D'autres MNT peuvent constituer des obstacles aux exportations du Cap-Vert, mais leur impacts semblent discutable. On peut faire allusion aux mesures de défense commerciale pouvant être détournées à des fins protectionnistes. Parmi ces mesures, on peut mentionner les mesures anti-dumping, les sauvegardes et les subventions et le droit mesures compensateurs. Les exportations capverdiennes bénéficient d'une certaine protection contre les mesures de sauvegarde et les mesures antidumping. L'accord sur les sauvegardes et celui portant sur les mesures anti-dumping stipulent qu'un pays importateur ne peut appliquer de telles mesures à un pays en développement que si celui-ci fournit plus de 3% des importations de ce produit¹⁰⁵.

Concernant les subventions même s'ils défavorisent les exportations et les produits nationaux du Cap-Vert vis-à-vis des produits étrangers et des importations subventionnées, elles pourraient bénéficier aux consommateurs capverdiens par l'abaissement des prix des produits subventionnés.

¹⁰⁴ *Ibid.*, P. 119

¹⁰⁵ OMC, « comprendre l'OMC », *op. cit.*, 45 et 48

Grosso modo, à l'exportation les produits de la mer souffrent principalement des règlements techniques et de l'évaluation de la conformité imposés par les pays partenaires qui génèrent des problèmes procéduraux au Cap-Vert. Les produits textiles et vêtements et seraient contraints par les RDO. De son côté, les produits manufacturés représentant une part réduite des exportations du Cap-Vert sembleraient incommodés par les exigences d'origine et les procédures de mise en conformité des produits imposées par les pays partenaires.

Conclusion

L'insertion commerciale internationale du Cap-Vert demeure contrainte par de nombreux obstacles de nature physique et structurelle. En effet, l'étroitesse du marché intérieur et l'insularité en constituent des exemples frappants. En outre, l'insertion commerciale internationale serait contrainte par d'autres facteurs tels que les infrastructures, la faiblesse de la structure productive et l'offre exportatrice ainsi que le climat des affaires. Un ensemble complexe et mouvant d'interactions le régit. Sans vouloir trancher de manière péremptoire un vaste débat, on peut raisonnablement avancer l'hypothèse que la spécificité des îles tient avant tout à un ensemble de facteurs, et que c'est un certain dosage de ces facteurs qui définit le fait insulaire. En outre certaines MNT constitue des obstacles aux exportations du Cap-Vert.

Après la mise en relief des obstacles nationaux et internationaux contraignant l'insertion commerciale du Cap-Vert, il semble indispensable de s'interroger comment le Cap-Vert cherche-il à remédier à ces obstacles ? Avec quels moyens cherche-il à s'insérer dans les affaires internationales ? Comment pense-t-il exercer des influences sur ces contraintes ?

Chapitre III- les stratégies et le mode d'insertion commerciale internationale du Cap-Vert

Introduction

En vue de remédier aux obstacles contraignant sont insertion toute en améliorant les résultats de celle-ci, le Cap-Vert cherche à se doter de moyens et un mode d'insertion qui lui est propre. Au cours de ce chapitre on va, tout d'abord, mettre en relief les mesures visant l'insertion commerciale internationale (section 1). Ensuite, on va aborder le mode d'insertion commerciale internationale choisi par le Cap-Vert (section 2).

Section 1- Les mesures visant l'insertion commerciale internationale

Dans sa démarche à l'insertion commerciale et financière internationale, le Cap-Vert en tant qu'une PEI cherche à se doter de stratégies et de moyens lui permettant d'accomplir les objectifs assignés à ce processus. Ces stratégies interviennent à plusieurs dimensions sous formes d'actions planifiées et coordonnées tendant à créer certains facteurs de compétitivité. Certains moyens ont été mis en place pour servir ces stratégies. Parmi ceux-là on peut mentionner les différents accords de partenariat et engagements pris par l'archipel en vue de faciliter son intégration à l'économie mondiale. De même, certaines mesures et réformes nationales ont été entreprises. Par ailleurs, les services à travers l'approche cluster, la course à l'attractivité des IDE sont aussi au cœur de ces stratégies.

Paragraphe 1- les partenariats stratégiques

Le choix stratégique du Cap-Vert repose largement sur un processus d'ouverture à l'extérieure couronné par la signature d'un ensemble d'accords bilatéraux et multilatéraux qui donnent droit à des réductions tarifaires ou qui préconisent des arrangements commerciaux préférentiels. Ces accords interviennent comme des instruments par lequel le Cap-Vert et ses partenaires cherchent à libéraliser et promouvoir leurs échanges commerciaux.

Il a conclu des accords commerciaux au niveau multilatéral, bilatéral et régional. Le contenu ainsi que les engagements diffèrent selon les accords. De même, certains objectifs ont été assignés à ces accords. Ceci permettrait de compenser les handicaps liés l'insularité et l'éloignement ainsi que la petite taille du marché intérieur.

Le Cap-Vert est membre de l'organisation mondiale du commerce (OMC). Le protocole de son accession a été formellement accepté en 2007 et le 23 Juillet 2008, le Cap-Vert est devenu 153^{ème} membre de l'OMC. Il a pris un certain nombre d'engagement. Concernant les biens industriels, l'archipel s'est convenu d'établir ses tarifs aux limites de 0 à 55%. Certaines réductions s'étendent jusqu'en 2018¹⁰⁶. Pour les produits agricoles, ce pays s'est engagé à établir un tarif moyen d'environ 19%. Quant aux services, le Cap-Vert, a souscrit des engagements spécifiques visant à faciliter l'accès au marché. Il a pris des engagements dans dix secteurs et dans une gamme de sous-secteurs. Ces engagements touchent, en particulier, les conditions de travail des professions libérales et consultations. Il y aura des limitations pour les gens travaillant dans le commerce, des employés étrangers, équipe de support, spécialistes et fournisseurs de services contractuels. Une feuille de route pour la mise en œuvre des engagements souscrits au sein de l'OMC a été adoptée et doit être réalisé au plus tard en janvier 2018. En plus de cette période de transition, ce pays va pouvoir bénéficier d'assistances techniques lui permettant de rendre sa législation conforme aux accords de l'OMC, notamment dans le domaine des douanes, les mesures SPS/OTC et la propriété intellectuelle¹⁰⁷. En engageant à ces accords le Cap-Vert a cherché à aligner au processus de libéralisation qui a caractérisé les échanges internationaux après les années 90. De plus, il engage à donner un traitement NPF à tous les membres de l'OMC. Aussi il peut participer activement aux négociations commerciales qui se déroulent au sein de cette instance.

Sur le plan régional, le Cap-Vert est membre de la communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Ce groupement régional a vu le jour en 1975 et regroupe 15 pays. Il est prévu la suppression de nombreux obstacles aux échanges entre les pays membres, la mise en place d'un tarif extérieur commun et une politique commerciale commune à partir de 2005. De même, un accord de partenariat économique entre la CEDEAO et l'UE devait être adopté en 2007¹⁰⁸. Aucun de ces instruments n'ont vu le jour.

Le Cap-Vert participe dans d'autres accords préférentiels. Ainsi, il est éligible pour "*African Growth and Opportunity Act*" (AGOA) lui offrant un accès privilégié au marché

¹⁰⁶ OMC, « Rapport du groupe de travail sur l'adhésion du Cap-Vert à l'OMC », 2007

¹⁰⁷ DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", 2009, P. 37

¹⁰⁸ SNED, « Estudo de Impacto de um Acordo de Parceria Económica » Projecto Cabo Verde, Juin 2006, P. 108

américain. L'AGOA constitue un système généralisé de préférence permettant la suppression des contingents des importations de l'Afrique Subsaharienne, notamment sur les produits textiles et les vêtements. Cette mesure crée des possibilités d'accès au marché des Etats-Unis à des conditions préférentielles pour une gamme de 80.000 produits. De plus, il prévoit des cumuls d'origine dans certaines conditions.

En outre, le Cap-Vert bénéficie aussi de préférences tarifaires dans le cadre de l'accord de Cotonou et l'initiative TSA accordés par l'UE. Cependant l'UE s'est vue obligée d'altérer les modalités de ces préférences en vue de se conformer aux exigences de l'OMC. En effet, certains pays ont dénoncé le caractère discriminatoire des préférences accordées par l'UE aux pays de l'ACP dans le cadre de l'accord de Cotonou. On estime que ce dernier ne remplit pas les conditions énoncées par l'article XXIV du GATT 1994 formulant que toute intégration régionale doit assurer la libéralisation de « *l'essentiel des échanges commerciaux de la zone* »¹⁰⁹, c'est-à-dire au moins 80% des échanges. Certains pays de l'Amérique latine estiment que l'accord de Cotonou ne respecte pas cette exigence tout en avançant que l'UE a établi une discrimination à leur égard.

Pour se conformer aux règles de l'OMC, l'UE a fait recours aux APE pour substituer l'accord du Cotonou. Dans cette condition, l'UE cherchait à conclure de nombreux APE avec des groupes d'Etat de l'ACP. Tel est le cas de l'APE avec la CEDEAO. En 2002, l'UE a ouvert des négociations avec des pays ACP en vue de la conclusion des APE. Ces négociations ont connu des blocages. Les pays de l'ACP ont manifesté des incertitudes quant aux bénéfices de ces accords. Ils estiment que les gains d'une telle libéralisation soient inférieurs que les pertes vu les coûts des ajustements résultant de ces accords. De même, ils craignent une diminution drastique des recettes douanières avec la réduction des tarifs¹¹⁰.

Le Cap-Vert n'a pas joué un rôle actif dans les négociations de l'APE de l'Afrique de l'Ouest, ni dans celles concernant la CEDEAO. Rappelons que les échanges commerciaux entre le Cap-Vert et les pays de cette zone restent faible. Toutefois, le Cap-Vert semble plus intéressé à ses relations bilatérales avec l'UE. De ce fait, il a accordé une attention particulière à l'accord de partenariat spécial et la mobilité avec l'UE.

¹⁰⁹ Art. XXIV du GATT 1994

¹¹⁰ SNED, « Estudo de Impacto de um Acordo de Parceria Económica » Projecto Cabo Verde, Juin 2006.

Un accord de partenariat spécial et la mobilité est en cours de négociation entre l'UE et l'archipel. Ce partenariat va permettre à ces deux entités de libéraliser leurs échanges commerciaux et de faciliter la libre circulation des personnes. Il repose sur certains piliers, notamment la bonne gouvernance, sécurité et stabilité, intégration régionale, convergence technique et normative, société de l'information et de la connaissance, la lutte contre la pauvreté et le développement¹¹¹. En plus de l'amélioration de l'accès au marché de l'UE, ce partenariat permettrait au Cap-Vert d'avoir un traitement similaire aux régions ultrapériphériques de l'UE. Dans la même optique, le Cap-Vert fait partie de la zone Macaronesia à côté de certaines régions ultrapériphériques de l'UE tels que les îles Canaries, Madeira, Açores.

A noter que la conclusion et la mise en de place de ces accords ont relevé la faible capacité du Cap-Vert en matière de négociation et d'analyse des impacts de ses engagements¹¹².

Les objectifs généralement assignés à ces accords sont notamment, l'établissement d'une zone d'échange préférentielle entre les membres, d'attirer les investissements étrangers. Le Cap-Vert cherche, également, à travers ces accords à diversifier ces partenaires commerciaux. En effet, cette ouverture pourrait remédier, en partie, à l'étroitesse du marché intérieur du Cap-Vert, dans la mesure où les entreprises capverdiennes peuvent bénéficier d'une extension de leurs débouchés. Par cette ouverture ce pays chercherait à renforcer son attractivité des IDE. L'existence de blocs régionaux et de préférences tarifaires constituent un déterminant pour les investisseurs. En disposant de préférences tarifaires au sein du marché européen et celui de la CEDEAO, les IDE pourrait utiliser l'archipel en tant qu'une tête de pont, en s'installant et produisant ces produits et réexporter vers les marchés au sein desquels le Cap-Vert bénéficie de préférences. Donc, l'attractivité des IDE et la recherche de partenariats stratégiques sont devenus des priorités pour l'archipel.

Toutefois, ce processus d'ouverture pourrait être accompagné de quelques effets néfastes pour l'archipel. Ainsi, il pourrait en résulter une réduction des revenus douaniers. De même, les coûts d'ajustements et de mise en niveau pourraient s'avérer importants.

¹¹¹ www.gov.cv "parceria especial UE-Cabo Verde: Quadro de implementação" octobre 2008

¹¹² DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", 2009, P. 39

Paragraphe 2- Les réformes visant l'amélioration du climat des affaires

Au-delà de ces accords commerciaux, le Cap-Vert a mis en place certaines réformes nationales en vue de renforcer son insertion commerciale internationale. Parmi celles-ci on peut mentionner des investissements dans les infrastructures des transports visant à renforcer les liaisons entre les îles et entre les zones économiques. D'autres mesures ont cherché à améliorer le climat des investissements. Dans cette perspective, le Cap-Vert a signé des accords d'accords bilatéraux de promotion et de protection de l'investissement avec de nombreux Pays et il est signataire de la convention de l'Agence multilatérale de la garantie des investissements (AMGI).

De même, la loi n° 1 2011 de 31 janvier portant création du centre international des affaires a prévu certains instruments encourageant des investissements. Il s'agit, notamment des régimes spéciaux accordés aux entreprises franches et celles participant aux exportations. Les zones franches permettent aux entreprises de déroger aux obligations d'impôts pendant les dix premières années d'activité. Après cette période d'exemption, les impôts sur le revenu ne doivent pas dépasser le 15%. En plus, leurs importations de matières premières ainsi que les exportations bénéficient d'exemption des droits de douane. (Loi n° 92/IV/93 de 15 Décembre). Les entreprises engagées dans les activités d'exportations jouissent d'une exemption pour les impôts pendant les cinq premières années d'activités. Leurs importations des intrants et les matières premières ainsi que leurs exportations bénéficient d'un régime de franchise (Loi n° 92/IV/93 de 15 Décembre)¹¹³.

L'ouverture à toute seule ne peut pas remédier aux obstacles discutés précédemment. A côté de processus, il faut d'autres stratégies visant à améliorer l'insertion commerciale internationale de ce Pays. De ce fait, le Cap-Vert a choisi le secteur des services comme le moteur de son économie. Le Pays ambitionne à développer certains secteurs de services à travers l'approche « *cluster* » et « *Hub* ».

Section 2- La promotion des exportations des services internationaux

L'intégration dynamique du Cap-Vert dans le commerce mondial suppose le développement d'une base exportatrice des biens et des services. Compte tenu des spécificités géographiques et économiques ainsi que les atouts du Cap-Vert, les stratégies de développement économique de celui-ci est axée sur quelques secteurs, notamment le

¹¹³ portoncv.gov.cv- Negócios-Incentivos gerais.

tourisme, les services des transports internationaux, les services financiers, les services offshores, et les industries légères de sous-traitance et les assemblages pour les exportations. Ceci reviendrait à transformer l'archipel dans une « *plateforme de circulation* » ou dans une « *centre internationale de prestation de service* ». Ces axes sont développés selon certaines approches et la viabilité de chacun de ces axes peut être discutée.

Paragraphe 1- les services touristiques et des transports

Cette stratégie vise non seulement à transformer des avantages comparatifs du Cap-Vert en avantages compétitifs mais aussi à minimiser les effets de certaines contraintes. De ce fait, la spécialisation dans ces services est a priori cohérente avec les avantages comparatifs du pays. La spécialisation dans les services touristiques, la principale activité économique du pays, ne s'appuie pas ni sur la dotation en travail qualifié, ni sur l'innovation. Ce pays tire plutôt parti de son avantage absolu (diversité des paysages, ruralité, climat). Ceci confirme la thèse selon laquelle les schémas de spécialisation répondent aux caractéristiques des pays. Les spécialisations sont aussi le résultat d'avantages comparatifs « *construits* » : Soit par l'action des entrepreneurs qui créent de nouveaux produits ou de nouvelles variétés ou qualités de produits existant ; soit par des choix de politiques économiques. En outre, l'éloignement et l'insularité en augmentant les coûts d'accès aux marchés internationaux, incitent au repli. Mais, l'ouverture est nécessaire pour obtenir les économies d'échelle. D'où le « *paradoxe insulaire* » souligné par certains auteurs. De la sorte, pour résoudre ce paradoxe, il faut miser sur l'exportation des services, l'exportation des produits à faible coût de transport ou bien sur l'exportation de la main d'œuvre. Dans l'exportation des services touristiques et financiers le coût de transport joue moins, puisque les consommateurs viennent sur place ou consomment à l'extérieur¹¹⁴.

Le tourisme apparaît comme le premier axe. La spécialisation dans le tourisme semble cohérente vu les avantages concurrentiels dont dispose le pays. La spécialisation touristique c'est bien parce qu'elle desserre le mieux la contrainte de disponibilité des ressources naturelles dont souffrent cette PEI. Ainsi, elle n'est pas une activité de haute technologie. Ensuite, parce qu'avec cette activité, une part des handicaps naturels peut se transformer en caractéristiques de biens touristiques demandées par les consommateurs (notamment l'isolement, l'éloignement, l'insularité), au point de conférer un avantage comparatif aux

¹¹⁴ POIRINE Bernard, « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies », *op. cit.*, P. 18

territoires insulaires. De ce fait, le tourisme représente une part importante des exportations du Cap-Vert.

Ce dernier cherche à développer son tourisme, à travers le concept « *cluster* »¹¹⁵. L'approche « *cluster* »¹¹⁶ chercherait à renforcer la compétitivité du secteur. De cette manière, M. Porter souligne que les régions afin de renforcer la compétitivité se réorientent vers la configuration « *cluster* »¹¹⁷. Ceci dit, le « *cluster touristique* » rassemble un ensemble d'entreprise et institutions étroitement liées à l'offre d'un produit ou un ensemble de produits touristiques. Au Cap-Vert, le « *cluster touristique* » rassemble les agences de voyages, les habitations de séjours, les restaurants, les guides, les foires et expositions, le commerce, l'artisanat, les écoles et institutions liées au tourisme. Le produit touristique apparaît comme le résultat d'une interaction entre ces activités. Malgré le rôle important du secteur touristique dans l'économie du Cap-Vert, notamment sur le plan des exportations, emploi, certains auteurs ont avancé que certains effets négatifs pourraient en découler. Les effets d'externalités apparaissent sur le plan économique, social et environnemental¹¹⁸. De même, au Cap-Vert le produit touristique demeure peu diversifié.

Le Cap-Vert ambitionne aussi à être une plateforme internationale pour le transbordement des cargaisons et des pêches, un centre régional des services logistiques et un « *hub* » régional pour le transport aérien. Ainsi, sur le plan des services des transports et logistiques, des « *hubs* » régionaux sont envisagés, à savoir, celui des transports et logistiques maritimes, des transports aériens ainsi que celui des pêcheries. De notre point de vue, ces approches visent à exploiter l'un des principaux avantages comparatifs dont dispose l'archipel, à savoir sa position géographique stratégique.

Un port de transbordement et un centre régional des pêcheries est ainsi en cours de réalisation à Mindelo (île de S. Vicente). Avec ce projet, le Cap-Vert s'apprête à devenir un

¹¹⁵ Différentes définition du concept « *cluster* » ont été proposées (Voir Estevao 2007)

¹¹⁶ Selon M. Porter ce concept désigne la concentration géographique des entreprises et institutions interconnectées dans un secteur déterminé.

¹¹⁷ PORTER M., « Clusters and the New Economics of Competition », Harvard Business Review, Vol. 76, N° 06, 1998, P. 78

¹¹⁸ BATES S., DOKOUI S., POGNON O., « Évaluation de l'avantage macroéconomique net du tourisme », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, No1- 2007

centre régional pour la prestation des services liés aux transports maritimes, logistique et pêcheries¹¹⁹. Dans la même perspective, un « *hub* » régional pour les transports aérien doit être implémenté en île du Sal. De même, d'autres activités reliées à ces secteurs sont prévus. A cet effet, pour les transports et la logistique maritimes, les pêcheries la configuration « *cluster maritime* » a été prévue. Celle –ci tend à relier les activités portuaires, la pêche ainsi que les formations et le développement des capacités dans ce domaine.

De nombreuses contraintes pourraient entraver la réussite de tels projets. Ainsi, une étude récente (DATAMAR, 2007) a conclu que les possibilités pour le développement du Cap-Vert en tant qu'un centre régional de transbordement sont limitées par certaines contraintes dont la faiblesse des infrastructures portuaires, la concurrence de certains « *hubs régionaux* » tels que celui de Dakar, Las Palmas et le Tanger Med. Pour le transport aérien, les difficultés sur le plan opérationnel touchant la compagnie aérienne au Cap-Vert (TACV), ainsi que le nombre réduit de fréquences entre Cap-Vert et de nombreuses destinations internationales constituent les principaux défis. En outre, des actions techniques, commerciales, diplomatiques en vue de promouvoir l'archipel en tant qu'une plateforme pour la prestation de ces services n'ont pas porté des résultats escomptés. Dans cette condition, le « *Diagnostic Trade Integration Study* » (DTIS) parachève que les perspectives pour le développement du Cap-Vert en tant qu'un « *hub* » régional pour le transport des cargaisons, des passagers ainsi que les services logistiques ne sont pas très favorables. Si le concept de « *Gateway* », « *hub* » et « *plateforme* » a ainsi été retenu, le Cap-Vert devrait être prudent en voulant faire le « *hub des transports* » ou « *hub des pêcheries* » comme l'axe la plus important de son « *agenda de transformation* »¹²⁰.

Paragraphe 2- les services offshoring

Les services offshores constituent un autre secteur permettant au Cap-Vert de développer sa base productive. Il s'agit plus précisément des services financiers offshores ainsi que le Business Process Outsourcing (BOP).

Tout d'abord, le pays cherche à mettre en œuvre un « *hub financier* » en mettant en place un centre financier international. Le Cap-Vert présente certaines potentialités lui permettant de fournir des services financiers internationaux. Il s'agit notamment de la stabilité

¹¹⁹ DTIS, "Cape Verde's Insertion in the Global Economy", *op. cit.*, P. 89-101

¹²⁰ *Ibid.*, P. 89-101

politique, la « bonne gouvernance » et un réseau de communication relativement développé. Toutefois, la législation financière au Cap-Vert ne fournit pas la sécurité et stabilité indispensable au fonctionnement du marché financier. En 2007, il y avait sept banques offshores opérationnelles au Cap-Vert¹²¹.

Concernant les BOP, le Cap-Vert présente certains atouts dans ce domaine. Cependant, il est moins développé au Cap-Vert que dans certains pays similaires, notamment en île Maurice, au Maroc et aux îles philippines. En 2007, le premier bureau « *call centres* » a vu le jour.

A noter également qu'un « *cluster* » dans le secteur TIC a été mis en place. Cette approche permet d'exploiter des complémentarités tout en promouvant l'innovation. Il augmente le niveau de connaissance de la chaîne de valeur et le potentiel d'apprentissage. De plus, l'approche « *cluster* » peut constituer une source d'économie d'échelle vu la spécialisation des activités¹²².

Il convient aussi de signaler que la stratégie industrielle du pays repose sur les industries légères tournées vers les exportations. A long terme cette stratégie dépendra de la disponibilité des facteurs de production, de la condition de la compétitivité, et de l'accès aux marchés.

Conclusion

Les stratégies et le mode d'insertion adoptés par le Cap-Vert semble cohérent avec les atouts du pays. En outre, une stratégie de spécialisation internationale et d'exportation est absolument nécessaire au Cap-Vert dans son processus d'insertion économique internationale. Le mode d'insertion est axé sur des partenariats stratégiques et l'exportation des services commerciaux internationaux. La tertiarisation de l'économie ne protège pas les exportations capverdiennes de la vulnérabilité internationale vue la concentration sur des secteurs sensibles à la conjoncture internationale : Les transports aériens et le tourisme. Ces services ne sont pas à l'abri de certains risques dont la crise internationale, les stratégies commerciales des firmes et l'accroissement de la concurrence internationale sur ces marchés. Enfin, il s'avère utile de souligner que les échanges des services, (dont le tourisme) sont également sensibles à la

¹²¹ *Ibid.*, P. 103.

¹²² Oliveira Carlos, « Workshop sobre a criação de cluster TIC em Cabo Verde » Mai 2007.

distance. Ainsi, Kimura et Lee, en appliquant l'équation de gravité aux échanges des services, ont démontré l'impact de l'éloignement sur les exportations des services. D'après ces auteurs, l'élasticité des exportations des services à la distance est aux environs de -0,7. La demande de séjour touristique en particulier est très sensible à la distance. Selon Eilat et Einav (2004), *« quand la distance augmente de 1 % par rapport au pays d'origine des touristes, la part de marché du pays de destination (nombre de touristes reçus dans ce pays par rapport au total des départs touristiques observés dans le pays d'origine) diminue de 0,93 à 0,98 %. Ceci étant, un pays situé deux fois plus loin rapportera des recettes touristiques 2,6 fois moindres. »*¹²³.

¹²³ POIRINE Bernard, « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies », *op. cit.*, Page 12

Conclusion générale

Le Cap-Vert se présente comme un pays insulaire de petite dimension. Son économie est basée sur le secteur des services. Son insertion commerciale internationale est contrainte par de nombreux obstacles. Ceux-ci sont structurels, voire internationaux. De ce fait, les entreprises capverdiennes ne bénéficient pas des effets d'échelle vue l'étroitesse du marché intérieur. L'ouverture extérieure qui chercherait ces effets d'échelle semble contrainte par les coûts élevés des transports du à l'insularité et l'éloignement. En plus, certaines contraintes pèsent sur le climat des affaires et sur la compétitivité de ce pays. De cette manière, le tissu productif ainsi que l'offre exportatrice demeurent peu développés. On constate aussi l'existence de certaines MNT constituant des entraves aux exportations de l'archipel. Il s'agit, notamment, des mesures SPS, les OTC et les règles d'origine.

Le Cap-Vert s'est doté des stratégies afin de surmonter ces obstacles et a mis en place un mode d'insertion commerciale qui lui est propre. Ces choix visent à étendre les débouchés aux entreprises domestiques et à attirer les IDE. En outre, on a constaté que ces choix tendent à exploiter certains atouts du pays. Le pays cherche aussi à spécialiser dans des activités où l'échelle optimale de production reste modeste et où les coûts de transport demeurent réduits. L'exportation des services demeure aussi au cœur de cette stratégie.

Ces obstacles semblent déterminants pour l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert. Il est d'une importance indéniable d'analyser la pertinence des politiques économiques menées tout en analysant leurs effets sur des obstacles relevés précédemment. De notre point de vu, bien que le mode d'insertion et la spécialisation dans le secteur des services semblent cohérents avec les spécificités et les atouts du pays, de nombreux défis doivent être dépassés. Dans ces conditions, la grande difficulté de la compétitivité capverdienne réside dans la petite taille du pays. Celui-ci est condamné à conquérir des marchés en internationalisant ses entreprises dans la mesure où son marché n'est pas favorable à la viabilité de ces dernières. Cependant, cette internationalisation devrait être précédée d'une restructuration interne. Dans le même sens, il va falloir dépasser la culture individualiste caractérisant le développement des entreprises, parce que sans alliances et en absence de coopération, le développement à l'international s'avère difficile, voire impossible. L'amélioration du système des transports national et international apparaît aussi urgente. Rappelons que certains services demeurent sensibles à la distance. Tel est le cas du tourisme.

L'industrie touristique doit être développée grâce, notamment, à la diversification des produits touristiques. De même, un renforcement de l'efficacité et la performance de la promotion du pays s'impose. Ces stratégies de promotion devraient chercher à diversifier les débouchés des exportations du Cap-Vert dans le secteur, en particulier vers le marché des BRICS. Toujours, dans la recherche de solutions innovatrices, l'encouragement de la compétitivité hors coûts pourrait minimiser les effets des obstacles liés à l'étroitesse du marché intérieur et à l'insularité. Concernant les services offshoring, des actions visant le renforcement des capacités et l'appropriation des technologies dans le domaine semblent nécessaires.

Enfin, vu que l'archipel est considéré comme un pays de revenu intermédiaire depuis 2007, de nouveaux instruments pour l'insertion internationale doivent être créés. Après la période de transition, certains traitements accordés traditionnellement seront même à disparaître. Ceci étant, le Cap-Vert doit restructurer et renforcer sa compétitivité et son attractivité internationale tout en développant ses moyens d'insertion. Ceci dit, l'étude de l'insertion commerciale internationale du Cap-Vert dans le contexte de changement de statut de celui-ci semble nécessaire.

Références bibliographiques

ABDELMALKI L., SANDRETTO R., *Politiques commerciales des grandes puissances : La tentation néoprotectionnisme*, éd. De Boeck, 2011 ;

AFD, « La diversification des exportations dans la zone franc : degré, sophistication et dynamique », *Macro Dev.* Avril 2012 ;

BAD, FAD, « République du Cap-Vert : Document stratégie-Pays 2009-2012 », Septembre 2009 ;

BATES S., DOKOUI S., POGNON O., « Évaluation de l'avantage macroéconomique net du tourisme », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, No1- 2007 ;

BM, « Résumé de l'Evaluation du Climat d'Investissement du Cap-Vert », *Note* N° 21, Août 2006 ;

BM, "Perspectives économiques mondiales: Commerce, du régionalisme et développement », 2005 ;

BM, « La république du Cap-Vert : le développement d'un petit archipel », Vol. 2, 2000 ;

BM, "Perspectives économiques mondiales: incertitudes et vulnérabilités", Vol. 4, Janvier 2012;

BÉKOLO-EBÉ B., « L'intégration régionale en Afrique caractéristiques, contraintes et perspectives», *Mondes en développement*, N° 115-116

BRICENÖ G. C. M., BENITEZ D. A, « As infra-estruturas em Cabo Verde : Uma perspectiva continental » *AICD*, août 2010 ;

BRIGUGLIO Lino, "Small Island Developing States and Their Economic Vulnerabilities", *World Development*, 1995;

CADOT O., DE MELO J., DJIOFACK C., « Préférences commerciales et règles d'origine : Perspectives des APE pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale », Septembre 2007 ;

CARIOLE Joël « L'Indice de Vulnérabilité Economique rétrospectif Mise à jour 2010 », *FERDI*, Mars 201 ;

CAUET J.-M., VELLAS F., *Le tourisme et les Iles*, éd. L'Harmattan, 1997 ;

CEA, « Rapport sur la gouvernance en Afrique », 2009, 2010 ;

CEPII, « Commerce international et transports : tendances du passé et prospective 2020 », n° 2008-08, 2008 ;

CCI, « Maroc : perspectives des entreprises – série de l'ITC sur les mesures non tarifaires », Doc. Technique, Mars 2012 ;

CNUCED, « étude sur les transports maritimes », 2011 ;

CNUCED, « Profil de vulnérabilité du Cap-Vert », *Questions économiques et environnementales*, Juillet 2003 ;

CRUSOL J., HEIN P., VELLAS F., *L'enjeu des petites économies insulaires*, 2^{ème} Edition, Economica, Paris, 2008 ;

Diagnostic Trade Integration Study, “Cape Verde’s Insertion in the Global Economy”, 2009;

DUEDAL Éric, « L’insertion de l’Afrique dans le commerce international », Aout 2002 ;

Economist Intelligence Unit”, “Country Report – Cape Verde”, 2008;

Economist Intelligence Unit, « Democracy Index 2011 », 2011;

FALL Abou, « Règles d’Origine AGOA », Formation AGOA & Douane Cotonou, Bénin, juillet 2008 ;

GOMBAUD Stéphane, « Iles, insularité et îléité Le relativisme dans l’étude des espaces archipélagiques », Thèse de doctorat, 2010 ;

IFRI, “ Le commerce mondial au XXI ème siècle », 2002,

IMF, “Country Report Cape Verde: Statistical Appendix”
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/cr06331.pdf>, 2006;

JACQUET P., NAUDET J.D., « Atouts et faiblesses des petites économies », *Antiane*, N° 65, mai 2006 ;

LESOURD Michel, « Cap-Vert : insularité et développement », in *revue Géopolitiques Africaines*, N° 14, Avril 2004 ;

LOGOSSAH Kinvi, « Les Petites Économies Insulaires : quelle spécificité ? », *Revue d’Économie Régionale & Urbaine* No1, 2007 ;

MINEFI – DREE " *L'insertion de l'Afrique dans le commerce international* » Août 2002

Ministry of Foreign Affairs of Denmark, « trade, growth and development », -
www.netpublikationer.dk-, June 2005;

MRE- DPCI, DIC, « Données de base et les principaux indicateurs économiques du Cap-Vert », 2011 ;

NEVES Araújo, SOFRECO Santos, “stratégie nationale pour le développement du secteur industriel, *Banque Mondiale*, 2007 ;

OGIMATECH Portugal, « Etude sur les Coûts de l'Insularité au Cap-Vert », *BAD*, 2007 ;

OLIVEIRA Carlos, “Workshop Cluster TIC au Cap-Vert”, Praia, Mai 2007;

OMC, « comprendre l'OMC », 5^{ème} édition, 2010

OMC, «Rapport sur le commerce mondial 2012 -commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIème siècle », 2012 ;

ONU, « Rapport information sur le processus De la Sortie du Cap-Vert de la Catégorie des PMA au Secrétaire Général des Nations Unies », Décembre 2007 ;

PLIHON Dominique., *les taux de changes*, Ed. La Découverte, 6ème édition, Paris, 2012 ;

POIRINE Bernard., *Les petites économies insulaires : théorie et stratégies de développement*, L'Harmattan, 1995 ;

POIRINE Bernard., « Eloignement, insularité et compétitivité dans les petites économies », *AFD*, 52, 2007 ;

PORTER M. E., « Clusters and the New Economics of Competition », *Harvard Business Review*, Vol. 76, N° 06, 1998;

PORTER M. E., « The Competitive Advantage of Nations », *Harvard Business Review*, Mars-Avril, 1990;

Rapport d'adhésion du Cap-Vert à l'OMC, Décembre 2007 ;

RIBIER Vincent, « Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et Obstacles Techniques au Commerce : l'accès aux marchés est-il ouvert aux pays de la sous-région ? », *CIRAD*, 2010 ;

SADNI-JALLAB M., HAMMOUD H. B., KARINGI S. N., NJUGUNA A. E., « La diversification, Vers un Nouveau Paradigme pour le Développement de l’Afrique », *CAPC*, N° 36, Juin 2006 ;

SALMON J.-M., « Quels APE pour les petites économies insulaires et vulnérables ? » *Le Courrier*, ACP-UE n°202, janvier-février-mars 2004, Page 8 ;

SNED, « Estudo de Impacto de um Acordo de Parceria Económica » Projecto Cabo Verde, Juin 2006;

STIGLITZ J. E. CHARLTON A., *Pour un commerce mondial plus juste*, Oxford university press, 2005 ;

The World Economic Forum « The Global Competitiveness Report 2012–2013 », 2012;

Transparency International, « Indice de Perception de la Corruption 2011 » 2011 ;

VELLUTINI Charles, « taille du marché intérieur, insularité : Quels obstacles au développement de la corse ? », *Working paper* n° 02, 2004 ;

VENAYRE F., LAMETA, « Interventionnisme public et handicaps de compétitivité : le cas polynésien », *AFD Document de travail*, n°121, Mars 2012 ;

World Bank Group (2007, 2008, 2009, 2010, 2011), “Doing Business”: www.doingbusiness.org;

WTO, « Income volatility in small and developing economies: Export concentration Matters », *Discussion Papers*, N° 3, 2009.

Webographie

Banque Mondiale, donnees.banquemondiale.org ;

Institut national de statistiques- (www.ine.cv);

Mo Ibrahim foundation.org, Rapport 2011 ;

portoncv.gov.cv- Negócios-Incentivos gerais.

The Economist Intelligence Unit;

Www.gov.cv “*parceria especial UE-Cabo Verde: Quadro de implementação*” octobre 2008 ;

www.wto.org;

www.oecd.org/fr/;

www.imf.org;

www.galaxy.com;

www.netguide.com;

www.indexa.fr.

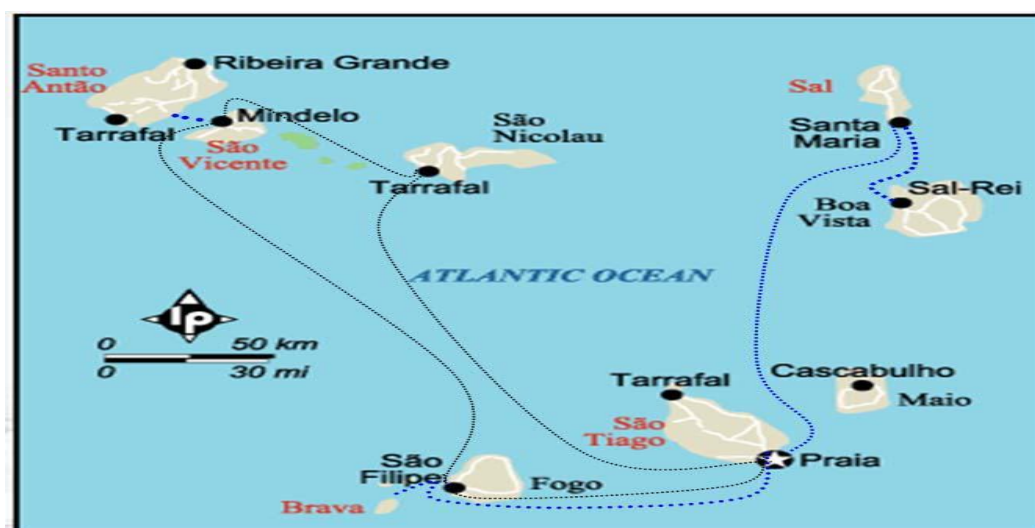
Liste d'annexes

Annexe 1 : principales caractéristiques des îles du Cap-Vert

Îles	Superficie (Km ²)	Population Mil hab. (% du total)	Ressources et activités économiques
Santo Antão	779	48,8 (10%)	Agriculture, bétail, tourisme limité
São Vicente	227	78,2 (15,60 %)	Zones industrielles, centre de pêche, Principal port maritime de l'archipel.
Sal	216	19,4 (3,88 %)	Tourisme (3/4 du total), principal aéroport international du pays
São Nicolau	388	12,9 (2,60 %)	Agriculture, bétail, pas de tourisme.
Boa Vista	620	5,4 (1,10 %)	Tourisme, aéroport international
Santiago	991	282,7 (57 %)	Capital économique et administratif, aéroport international, agriculture, bétail, tourisme
Maio	269	8,0 (1,60 %)	agriculture, bétail, pas de tourisme
Fogo	476	37,8 (7,60 %)	Agriculture (vin, café, arbre fruitier), bétail, tourisme limité, volcan
Brava	64	6,2 (1,20 %)	Agriculture, pêche, bétail, pas de tourisme

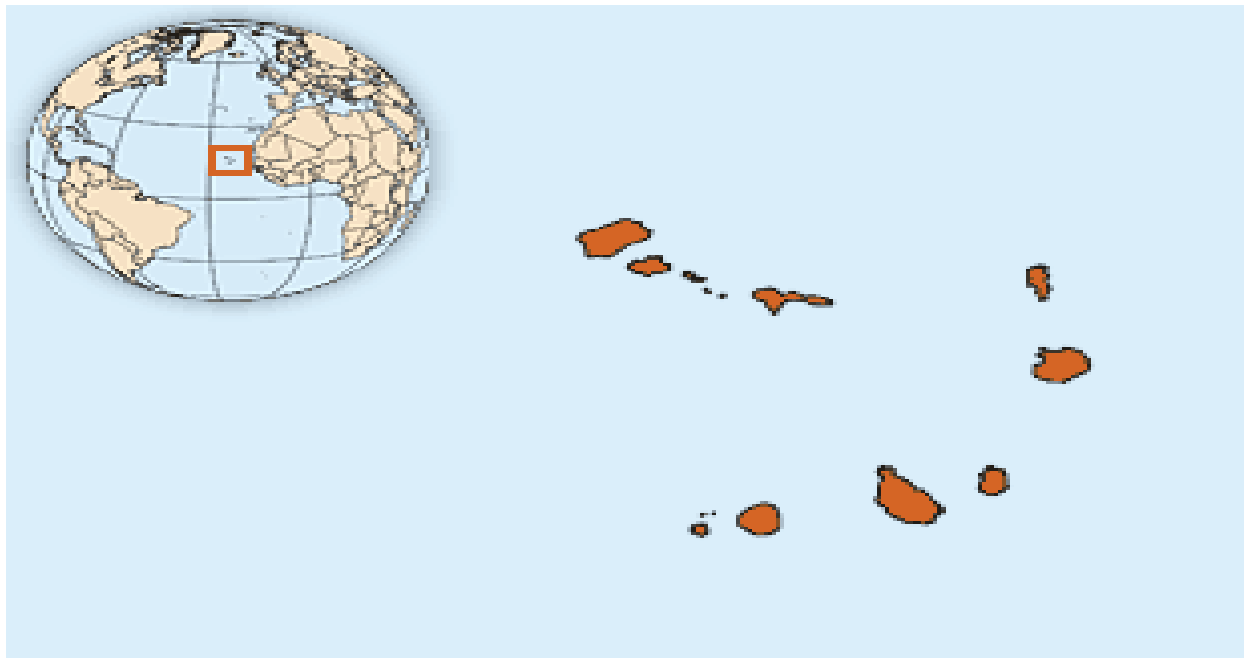
Source: Diagnostic Trade Integration Study, “*Cape Verde’s Insertion in the Global Economy*”, 2009, Page 9, in INE; World Bank (2007) “Cape Verde Rural Development Assessment; Cape Verde: The Country – Facts”

L'annexe 2 – Les principales routes maritimes au Cap-Vert



Source: World Bank, Cape Verde Rural Development Assessment, July 2007

Annexe 3- la localisation géographique du Cap-Vert



Source : Google.com- images